Indover Asia Ltd. Amsterdam, dan Bank Eksim cabang Singapura. Sedangkan sebagai *co-managers* adalah Asian Finance and Investment Corporation Ltd dan Hanil Leasing & Finance Hongkong. Trustee FRN ini adalah Hongkong Shanghai Banking Corporation (HSBC) International Trustee Singapore, sementara dari dalam negeri dipercayakan kepada Bank BNI dan *issuer* adalah Putra Surya Perkasa International Finance Netherlands. Guarantornya adalah PT Putra Surya Perkasa.

Model pendanaan melalui FRN ini bukan yang pertama di Indonesia. Dan sebenarnya, melalui *go public*, PSP sudah mampu mendanai bisnis properti serta pembayaran hutang jangka pendek. Bagi PSP FRN ini merupakan upaya sebagai developer yang *go public* memerlukan hubungan secara internasional. FRN ini merupakan yang pertama yang dijual oleh PSP. Kita harapkan dunia internasional akan lebih melihat siapa PSP dan mengenalnya lebih lanjut.

"Pada waktu *go public*, dana yang digunakan tidak termasuk Kelapa Gading. Untuk membayar hutang jangka pendek pada waktu itu telah kami bayar. Tetapi satu hal, sebagai developer yang patut kita ingat bahwa perusahaan kami itu harus ekspansi. Sehingga perkembangan perusahaan pada waktu pasar *booming* mampu *growth*, kalau tidak resiko yang dialami cukup besar," jelas Jacob Kangdjaya kembali.

Selain pinjaman langsung, pembiayaan melalui model sindikasi pun masih cukup aman. Seperti yang dilakukan Duta Anggada Realty (DAR) ketika mengembangkan bisnis properti melalui pembangunan hotel di kawasan segi tiga emas, tepatnya di bilangan Setiabudi, Jakarta Pusat.

Dengan *lead arranger* juga Bank BNI, yang didukung oleh empat bank (BRI, Bank Bira, Bank Sumitomo Niaga, dan Bank Pacifik) Duta Anggada mendapatkan dana sekitar 69 juta dolar AS. Rencananya dana itu untuk mengembangkan hotel bertaraf internasional berlantai 21 dengan jumlah kamar 422 di luas areal 3,5 hektar. Diharapkan tahun 1999 hotel ini sudah beroperasi.

Tampaknya, selain melalui penerbitan FRN atau model sindikasi, perusahaan properti bisa juga melalui penerbitan *commercial paper* (CP) di dalam negeri. Biasanya, CP ini ditujukan untuk memenuhi kebutuhan jangka pendek, khususnya kebutuhan modal kerja. Apalagi, suku bunga yang dibayarkan penerbit lebih murah, di bawah suku bunga kredit.

Sudah pasti peran bank sangat penting untuk mengembangkan CP ini. Hanya saja, biasanya, perusahaan yang berani menerbitkan CP adalah perusahaan-perusahaan publik. Boleh jadi perusahaan publik itu sudah dianggap bonafid dan lebih transparan dalam penampilan keuangannya. Sehingga, bagi mereka yang mau membeli produk ini bisa lebih percaya, tidak asal beli saja.

Agaknya, pengembangan produk pembiayaan dari dalam negeri masih memungkinkan. Sementara, bergantung pada pinjaman luar negeri justru rentan risiko. Bukan saja faktor internal, tetapi faktor perubahan suku bunga luar negeri justru sangat peka. Inilah yang hingga kini pemerintah terus berteriak wanti-wanti agar pinjaman luar negeri ini dikurangi. Di pihak lain, pemerintah juga memperketat pengendalian kredit. Jika demikian adanya, sekarang ini memang bukan lagi sekedar ekspansi. Perusahaan properti yang ingin berkembang—sementara terbentur dana—sudah sewajarnya memohon kepada pemilik saham untuk minta tambahan modal■

BP/NIA

TATAN RUSTANDI

BANK BNI
SELALU MENJADI LEAD ARANGER

BATAKO LIMBAH

Alternatif Baru untuk Rumah Sederhana

Telah ditemukan bahan bangunan dari limbah tekstil. Meski di jual sangat murah, namun lebih kuat dari batako biasa. Prospeknya?

Ternyata, limbah industri tidak selamanya memusingkan. Bayangan bahwa limbah harus mengalir dari pabrik ke kali, agaknya harus segera ditinggalkan. Setidaknya bagi Unitex, sebuah perusahaan tekstil di jalan Raya Tajur Bogor, Jawa Barat. Dengan teknologi yang tidak terlalu tinggi, mereka berhasil menciptakan sisa pembuangan tekstil tersebut menjadi bermanfaat.

Mengolah limbah industri, tidak ha-rus melalui sederet proses kimiawi yang rumit. Proses awalnya bermula dari penyaringan air limbah hingga pembuangan kadar pH limbah. Inilah yang dilakukan Unitex. Limbah tekstil yang seharusnya dibuang, didaur ulang sehingga menghasilkan suatu bahan baku untuk membentuk bahan bangunan berupa batako dan paving block.

Munculnya ide pemanfaatan limbah tekstil tersebut tidak terlepas dari makin meningkatnya kapasitas produksi pabrik. Alat pengolahan limbah milik Unitex, ternyata tidak hanya menghasilkan limbah cair, tapi juga limbah padat berupa endapan lumpur (*sludge*). Inilah yang dijadikan bahan baku untuk menggantikan pasir dan semen.

Adalah Mr. Oshima, seorang profesional asal Jepang yang menelurkan ide awalnya. Kepala bagian utility Unitex ini menyayangkan lumpur limbah tekstil yang terbuang sia-sia. Mr. Oshima berniat mengolah lumpur limbah tekstil tersebut menjadi sesuatu yang berguna. "Karena setiap hari berproduksi, tadinya endapan lumpur itu kita buang", kata Slamet, Ketua Umum Koperasi Karyawan (Kopkar) Unitex. Setelah mengalami proses netralisasi, aerasi, sedimentasi, dan koagulasi, "Limbah tekstil layak digunakan sebagai bahan pembentuk batako dan paving block", jelas Slamet yang akrab dipanggil pak Haji ini.

Proses pembuatan bahan ini sangat sederhana. Pengendapan lumpur limbah tekstil sampai dibakar pada suhu tertentu memakan waktu 24 jam. Hasil pembakaran ini kemudian dicampur semen, kapur, dan abu, dengan perbandingan 1 : 1 : 9 : 3. Menurut Slamet, bila telah memenuhi persyaratan, pemakaian semen akan dihilangkan. Komposisi empat campuran inilah yang dijadikan bahan dasar pembentuk batako dan paving block. Produk batako dari bahan limbah tekstil ini disebut Batali.

TATAN RUSTANDI

PROSES CETAK BATALI
3.000 BUAH PER BULAN

"Sebenarnya proses pembuatan Batali tidak berbeda dengan batako biasa", jelas Ruddy, Ketua Pelaksana Kopkar. Hasil cetakan Batali tetap harus dikeringkan selama dua minggu. Dari bentuk dan ukuran Batali pun tidak berbeda dengan batako biasa. "Tapi kekuatannya 2 kali lebih bagus dari batako biasa", jelas Slamet.

Batali berukuran 90 X 180 X 390 mm, mampu

HASIL ANALISIS ANTARA PASIR DAN SLUDGE

Sampel	Kadar %								
	CaO	MgO	Fe2O3	MnO	ZnO	Al2O3	SiO2	K2O	Na2O
Sludge	0,0027	0,0022	0,0297	0,0042	0,0399	6,177	56,605	0,0286	0,1394
Pasir	0,0058	0,0028	0,0376	0,0059	0,0991	6,233	57,390	0,0249	0,1470

menahan gaya tekan maksimum 8 ton. Begitu juga kemampuan menahan gaya tekan Batali yang sampai 35,36 kg/cm^2. Dengan kelebihan ini, bahan bangunan dari limbah ini dijual Rp. 200 per buah. Sedangkan paving block tipe standar hanya dijual Rp. 100 per buah. Bandingkan dengan batako mesin yang dijual sampai Rp. 700 per buah.

Menurut Slamet, besarnya kekuatan Batali disebabkan oleh ting-ginya daya rekat yang berasal dari serat-serat kain. Kekentalan ini juga akan mampu memperhemat pemakaian semen. Begitu juga dari kandungan unsur-unsur logamnya, lumpur limbah (*sludge*) ternyata memiliki prosentase lebih rendah dari pasir biasa *(lihat tabel)*. Komposisi ini membuat Batali memiliki kekuatan lebih besar ketimbang batako biasa. Uniknya, semakin lama kekuatan Batali semakin besar.

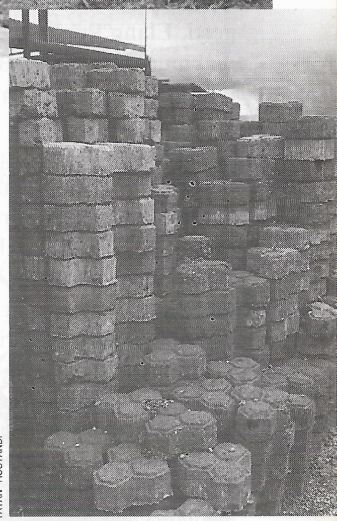
Sebagai uji coba, Batali pertama kali telah digunakan sendiri oleh Unitex. Ada yang dibuat pembentuk pagar tembok dan dinding perumahan karyawan Unitex. Belakangan, setelah melihat potensi Batali, bahan ini juga dipakai untuk bangunan kantor di lingkungan Unitex. "Karena kuat, hasilnya memuaskan," kata Ramawi Husin, manajer pabrik Unitex.

Seperti halnya Batali, paving blok dari limbah pun tak kalah menariknya. Hampir seluruh jalan di lingkungan pabrik dan perumahan karyawan Unitex, menggunakan bahan paving block ini. Kekuatan paving block ini pun sangat besar. Terbukti dari banyaknya kendaraan besar yang lalu lalang di atasnya.

Dengan ukuran 100x3 mm dan tebal 80 mm, paving ini mampu menahan beban maksimum 47 ton dan gaya tegang kontak maksimum 263, 71 kg/cm^2. Menurut Sugi HP, dampak kimia bahan bangunan tersebut masih dalam batas ambang normal. "Jadi aman bagi penghuni rumah," jelas penanggung jawab proyek Batali ini.

Meski begitu, dampak kimia Batali tetap harus diamati. "Pengolahan daur ulang limbah itu tergantung bahan asalnya," jelas Drs Zulkarnaen Aksa, peneliti dari Pusat Litbang Pemukiman Bandung.

TATAN RUSTANDI



TATAN RUSTANDI

***RUMAH KARYAWAN UNITEX** MENGGUNAKAN BATALI*
*INZET : **PAVING BLOK DARI LIMBAH** DUA KALI LEBIH KUAT*

"Dampak kimiawinya tetap ada. Jadi, jangan dilihat dari kekuatannya saja. Tapi juga pengaruhnya terhadap kesehatan," jelas Zulkarnaen lagi.

Di Unitex sendiri, produksi Batali dan paving block limbah dimulai pada 1992. Pelaksanaan produksi dan pengelolaan sepenuhnya diserahkan kepada Koperasi karyawan. Sampai sejauh ini, produksi hasil daur ulang ini masih terbatas untuk keperluan intern, belum diproduksi secara masal. "Permintaan dari developer banyak, tapi kami belum bisa memenuhinya," aku Slamet.

Selain di lingkungan Unitex, Batali juga sering menyumbang bahan bangunan ini untuk pembangunan fasilitas umum. Dengan 5 mesin cetak, Koperasi karyawan Unitex rata-rata berhasil memproduksi 3.000 buah per bulan. "Semuanya tersedot untuk pembangunan rumah karyawan," lanjut Ruddy pula.

Melihat besarnya permintaan tersebut, sangat disayangkan bila belum diimbangi oleh kapasitas produksi yang terarah. Jumlah produksi Batali dan paving blok limbah buatan Unitex sangat tergantung karyawan yang bebas tu-gas. Ketika seluruh karyawan sedang bekerja penuh, mesin cetak Batali hampir-hampir tidak bergerak.

Padahal, prospek masa depan bahan bangunan dari limbah ini cukup cerah. Apalagi, kapasitas limbah tekstil sebagai bahan baku sangat besar. Belum terhitung limbah industri di luar tekstil. Usaha cemerlang Unitex layak untuk dikembangkan. Misalnya dengan mendirikan suatu badan usaha yang akan memproduksi bahan bangunan dari limbah secara masal. Dengan bahan baku mudah diperoleh, tentu saja nantinya bisa dijual dengan harga yang relatif murah. Setidaknya bisa dikonsumsi untuk bahan bangunan RS/RSS.

"Boleh saja. Apalagi jumlah industri yang terbuang memang sangat besar," dukung Zulkarnaen. Tapi, "Jangan lupa untuk teliti dulu sebelum digunakan sebagai bahan bangunan," anjur Zul lagi ■

Nia

EMITEN BARU

Masuk di Kala Lesu dengan Diskon

Emiten properti makin bertambah. Perkembangan terakhir beberapa calon emiten menawarkan harga saham dengan harga diskon. Fenomena apa?

Entah antisipasi kecanggihan Bursa Efek Jakarta (BEJ) atau karena merasakan sumber dana perbankan dan pinjaman luar negeri sangat seret, dalam bulan terakhir ini beberapa perusahaan di bidang properti melakukan penawaran sahamnya ke masyarakat. Di antaranya seperti, Elang Realty dan Suryamas Dutamakmur. Sementara Bhuwanatala Indah Permai memindahkan *listing* dari Bursa Efek Surabaya ke BEJ.

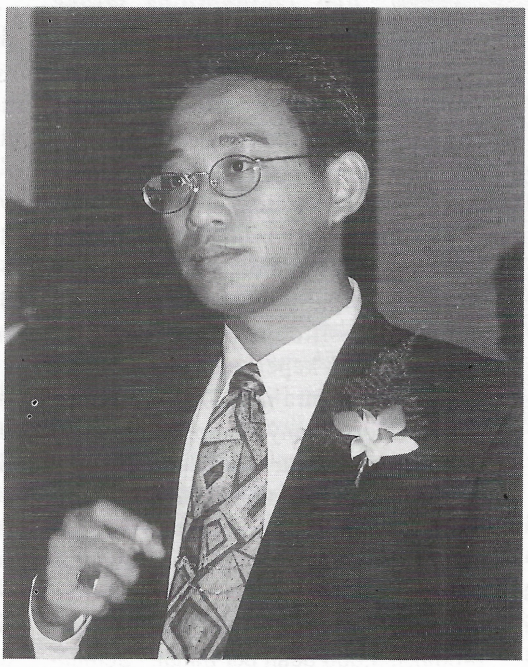
"Kita tentu berupaya mencari dana murah untuk mengembangkan perusahaan. Kalau kita berharap pinjaman luar negeri sangat riskan, khususnya untuk proyek properti. Untuk itu bagaimana kita dapat menggali sumber dana di dalam negeri sendiri," jelas Heru C. Pramono, Presiden Direktur PT Bhuwanatala Indah Permai.

Bhuwanatala yang berkantor pusat di Bandung mampu memindahkan pencatatan sahamnya ke BEJ karena didukung oleh penampilannya yang terus berkembang. Beberapa kriteria BEJ malahan ada yang mampu dilewati, sebut saja misalnya, saham yang tercatat sudah mencapai 40 juta saham, ada 266 pemegang saham, umur perusahaan sudah 14 tahun, perusahaan mengalami keuntungan sejak tahun 1990 — lebih dari 2 tahun seperti yang disyaratkan BEJ, aset mencapai Rp 126 miliar, ekuiti mencapai Rp 83,5 miliar dan modal yang disetor mencapai 40 miliar — sementara BEJ hanya mensyaratkan Rp 2 miliar.

Tentu saja kehadiran Bhuwanatala ini, yang proyek-proyeknya tersebar di Bandung seperti Bandung Indah Plaza I dan II, merupakan pesaing emiten properti lain maupun yang akan *listing*. "Sebanyak mungkin baik buat kita. Karena semua orang punya mata, punya telinga dan mereka bisa merasakan apa yang paling penting buat mereka. Buat kita, yang paling penting adalah komit. Lebih banyak pesaing lebih bagus, dewasa kita, dan yang lebih penting masyarakat, bisa membeli apa yang terbaik," tanggap Kenneth Lian, Direktur Utama Suryamas Dutamakmur.

Alasan Suryamas Dutamakmur *go public* merasa, setelah sukses mengembangkan proyek Rancamaya, rumah peristirahatan kelas atas di kaki Gunung Salak, perusahaan kembali mendapatkan izin pembebasan lahan seluas 1050 Ha di Bekasi, 10 Ha di Cibubur dan 1 Ha di Kuningan. "Nah, kalau kesempatan ini kita kerjakan sendiri dengan biaya sendiri lagi, padahal Rancamaya saja kita sudah sendiri, sementara SK yang kita dapatkan juga besar, sepertinya kita tidak sanggup. Kalau kita mau jalan terus, sementara harus pula bersaing dengan yang sudah *go public*, kacau pula kita jadinya. Tiap hari dihitung kalkulator tidak juga masuk-masuk, bisa babak belur. Untuk itulah kita harus *go public* sehingga bisa kompetisi dalam harga dan produk-produk yang akan kita tawarkan," tambah Kenneth.

SUMARDI



HERU C. PRANOWO
ADA BUDAYA RAME-RAME KETIKA BOOMING

Penampilan keuangan perusahaan yang berdiri sejak tahun 1989 ini memang cukup menggiurkan. Jika di 1993 labanya baru Rp 4,465 miliar, tetapi di 1994 meningkat menjadi Rp 5,726 miliar atau naik 29 persen, sementara di April 1995 sudah menjadi Rp 15,096 miliar dan wajar jika Desember 1995 mereka pun berani memproyeksikan akan naik 810 persen atau menjadi Rp Rp 52,405 miliar. Hal karena perusahaan akan meningkatkan volume dan nilai unit rumah, yang penjualannya berdasarkan sistem akutansi untuk emiten properti dan dikategorikan sebagai pendapatan yang diakui, maka .

Sudah pasti keberanian *go public* perusahaan yang tergabung dalam Sinar Mas Grup ini dilandasi oleh alasan yang kuat. Toh, menyurutnya harga saham properti di bursa belakangan ini pun sudah diantisipasi jauh-jauh hari. Dutamakmur akan menawarkan 80 juta lembar saham dengan harga perdana Rp 850, ini setelah *discount* 54 persen. Jumlah ini merupakan 13,28 persen dari total saham perusahaan. Jika ini sukses, maka dana yang akan masuk sekitar Rp 68 miliar.

"Banyak investor yang mengerti jika profit itu akan datang di waktu bursa lesu. Kalau waktu lesu, waktu murah dia beli dia

akan mendapatkan profit yang *margin*nya sangat tinggi, tergantung *market*. Kalau *market* naikkan 100 persen, dia akan naikkan 100 persen, market 200 persen, dia akan menaikkan 200 persen. Tetapi, kalau sudah naik 100 atau 200 persen, *you* mau turun 100 atau 200 persen. Nah *you* mau beli diwaktu profit 200 persen atau sekarang," ujar Kenneth optimis.

Hal senada disadari pula oleh PT Bhuwanatala. Apa yang mereka lakukan merupakan prediksi jangka panjang. Bhuwanatala berharap saat sekarang orang dapat mengenal lebih jauh. Sehingga waktu kondisi pasar modal membaik sudah dikenal. "Kan banyak yang kita lihat, ada budaya dimana saat *booming* baru *rame-rame* kita masuk. Kalau demikian halnya, kesempatan itu sudah banyak direbut oleh orang lain. Tapi, jika sekarang kondisi pasar modal kita lemah, hingga pada saat BEJ itu membaik perusahaan kita sudah dikenal terlebih dulu," ujar Heru kembali.

Tak jauh beda, dilakukan pula oleh Elang Realty, anak perusahaan Grup Elang. Dengan memberikan *discount* 40 persen dari rata-rata PER sektor properti, maka saham yang akan ditawarkan Elang pada rentang Rp 600-Rp 650 per lembarnya. Padahal nilai buku sahamnya sekitar Rp 884 per lembar. Sementara itu, jumlah saham yang ditawarkan sebanyak 110 juta lembar.

Perusahaan ini mengawali bisnis properti melalui Hotel Aquila Prambanan, Yogyakarta. Pada 1994 perusahaan ini mengakusisi PT Puri Diamond Pratama yang mempunyai proyek Menara Kuningan, PT Citrasaudara Abadi pengembang Perumahan Taman Elang I dan II, PT Elangprama Sakti pengembang super blok, PT Elangperkasa Pratama, pengembang Wisma Elang dan Hotel Aquila Jakarta. Kemudian, di 1995 kembali mengakusisi PT Villa Del Sol Agro Tourism, pengembang Aquila Cipanas Bukit Golf, Hotel dan Vila.

Rencananya, 60 persen hasil dana *go public* ini untuk pengembangan proyek Aquila di Cipanas, 20 persen untuk Menara Kunningan, 11 persen untuk Wisma Elang dan Hotel Aquila dan 9 persen untuk Taman Elang I dan Taman Elang II. Sekarang ini, perusahaan akan mentargetkan perolehan laba bersih sebesar Rp 18,5 miliar atau naik 850,18 persen dari tahun sebelumnya yang hanya sebesar Rp 1,947 miliar. "Melonjaknya perolahan laba ini karena perusahaan mongkonsolidasikan laba dari lima anak perusahaannya. Sementara ini, dari lima itu, tiga perusahaan masih merugi. Nah, di tahun selanjutnya, pendapatan akan didukung oleh penjualan apartemen dan perumahan di Tangerang," jelas Robert Ferbianto, Direktur Keuangan Elang Realty.

Para pemain baru makin bertambah dan modernisasi BEJ makin terus berkembang. Setelah memboyong pusat kegiatannya dari bilangan Merdeka Selatan ke Pusat Niaga Terpadu Sudirman, lalu baru-baru ini Presiden Soeharto meresmikan Sistem Otomasi Perdagangan Efeknya. Sudah pasti semua itu bertujuan agar pasar modal Indonesia makin bergairah diminati oleh banyak investor. Konsekuensi peningkatan pelayanan ini tuntutan dari persaingan global. Apalagi pasar modal di dunia sekarang terasa telah menjadi satu kesatuan. "Perkembangan ini harus dapat kita manfaatkan sebaik-baiknya bagi pembangunan kita. Untuk itu, pasar modal kita juga harus dapat beroperasi dengan efisien," ujar Presiden Soeharto ketika memberikan sambutan peresmian. Dan efisiensi merupakan tantangan penting bagi emiten properti ■

BP/BN/Wid

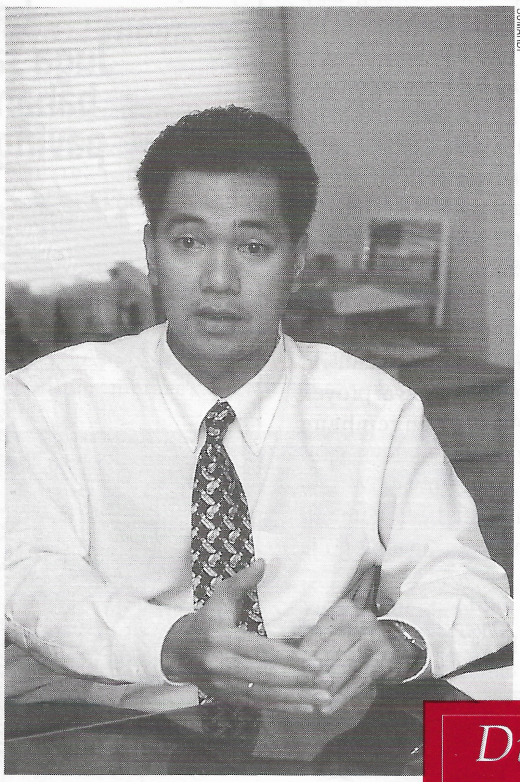
PEMASARAN

Lika-Liku Mengelola KPR

Produk KPR saling-silap. Ada bank meningkatkan manajeman KPR, ada yang konservatif. Bagaimana cara pemasarannya?

Di musim kebutuhan rumah makin meningkat, hampir semua bank menawarkan jasa Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Bukan saja melalui promosi di media massa, penyebaran brosur, tetapi bank juga selalu ikut apabila ada pameran perumahan. Akibatnya, kalau tak benar-benar mengerti, banyak calon pemilik rumah akan bingung dibuatnya. Namun, dari sekian banyak penawaran KPR, justru penaran KPR inovatif dan informatif yang banyak diminati.

Gaya bank menawarkan KPR tak bisa lepas dari kebijakan manajemen. Kalau sekarang KPR dirasakan produk kredit konsumtif yang menguntungkan, wajar jika banyak bank berlomba-lomba menjual produk ini. Tetapi, tak jarang pula banyak bank yang kemudian menghentikan penjualan produk berdasarkan alasan-alasannya sendiri.


SUMARDI

Citibank, misalnya, sebenarnya sudah dari tahun 1988 menawarkan KPR. Tetapi, baru pada 1993 bank asing ini menggiatkan aktivitas di properti. "Entah kenapa, waktu itu justru masyarakat lebih berminat kepada kredit pemilikan mobil *(car loan)*," jelas Gita I. Wirjawan, Assistant Vice President. Sementara dulu lebih menargetkan produk dengan cara *walk-in*, yakni kalau mau beli rumah di Kebayoran, Citibank yang memberikan *financing*. Sekarang, strateginya lain, lebih menggunakan *relationship* dengan developer.

Sekarang Citibank menitikberatkan ke developer secara *man-to-man*. Bersamaan dengan itu pula Citibank menggalang kerja sama dengan developer-developer melalui perjanjian dalam bentuk *buy-back guarantee agreement*. *Exposure* bank itu selama periode di mana sertifikat induk real estate milik developer itu belum terpecah atas nama konsumen. Developer juga bertanggung jawab membeli balik jika ada konsumen-konsumen yang beli rumah melalui Citibank menunggak lebih dari 90 hari.

Diproses Komputer

GITA I. WIRYAWAN

Ketika mulai kembali menggalang penjualan KPR, Citibank hanya *relationship* dengan Bintaro Jaya dan Bumi Serpong Damai, keduanya merupakan proyek Ciputra Grup. Namun sekarang perkembangannya sangat pesat, sudah ada sekitar 40 developer. "Kalau dulu kita untuk bisa dapat 100 *account* hanya dari 2 atau 3 developer, sehingga 1 developer harus menumpuk 20 sampai 40 *account*, maka sekarang, walaupun kelihatan pasar perumahan agak lesu, tapi karena kita *scoop*-nya sudah banyak dan *market base* sudah sangat besar, kalau satu developer saja kita dapat 2 unit, itu artinya dari seluruh developer kita bisa dapat 80 sampai 100 unit," aku Gita.

Pergeseran gaya pemasaran KPR Citibank ini sudah pasti harus didukung oleh kualitas pelayanan yang baik. Apalagi, untuk mencapai penjualan 100 unit tak semudah yang diucapkan mulut. "Kita coba *market product* dengan beberapa *gimmick*, seperti mungkin anda sudah lihat di brosur, produk *Home-power* itu cair dalam 2 minggu. Kalau KPR mudah dapatnya, ringan bunganya. Kita benar-benar percaya dan komit untuk menyampaikan apa yang kita janjikan. Bukan asal teori saja. Kalau orang menyerahkan dokumennya secara komplit, sampai cairnya itu kita maksimum hanya memerlukan waktu 1 sampai 2 minggu," tambah Gita.

Keberanian Citibank ini didukung oleh sistem khusus *fund* dan komputerisasi. Citibank juga menyediakan terminal di beberapa developer. Sehingga, terjadi *relationship*, terutama jika develoepr menanyakan sesuatu. "Setiap minggu kita kirim informasi perkembangan konsumen. Sistem ini kita namakan *Shelter Aplication Monitoring System* (SAMS). Melalui ini, data-data di developer bisa Citibank *applied* ke dalam sistem, mulai dari proses akad kredit hingga pencairan bisa melalui

sistem ini," jelas Gita kembali. Bersamaan dengan itu, Citibank kemudian langsung mengembangkan nasabah KPR-nya itu dengan layanan Citicard, Citi Phone Banking, cek dan giro, serta transaksi ke seluruh dunia.

Lain lagi dengan Bank Papan Sejahtra (BPS). Selaian agak konservatif, tetapi bank yang kaya pengalaman di pembiayaan properti ini, justru menekankan pada faktor pelayanan. Menurut Alita Marsanti, Vice President BPS, "Pertama yang perlu diperhatikan adalah tempat pelayanan yang nyaman. Kemudian petugas, mulai dari satpam, petugas yang malayani proses sampai pencairan, termasuk juga notaris. Walaupun sebetulnya notaris itu di luar bank, tapi bisa mempengaruhi. Misalnya, jadwalnya jam tiga, semua sudah siap, tahu-tahu notarisnya *nggak* siap."

Proses KPR di BPS juga sangat sederhana, tak terlalu mengandalkan teknologi, semata layanan biasa-biasa saja.

SUMARDI

Secepat Pangkas Rambut

SURJADI PURNAMA

"Kalau calon nasabah datang sendiri, hubungannya kita dengan yang bersangkutan. Tetapi, kalau yang membawa developer, ya kita membritahukan lewat developer," tambah Alita.

Beberapa kasus yang pernah ditangani BPS, sepert layanan kepada pegawai negeri. untuk ini BPS hanya meminta daftar gaji guna menentukan kemampuanya. Nah, untuk perusahaan atau pegawai swasta, BPS harus meninjau lokasi usahanya, mencari infomasi tentang kemampunnya. Seperti halnya yang pernah dilakukan terhadap pegawai IBM dan Unilever. Perlakuan ini sengaja dilakukan karena target pasar BPS adalah kelas menengah ke atas.

Sementara itu, bank swasta yang kini sedang jor-joran KPR melalui produk BII Ekspres justru lebih berani lagi menawarkan pelayanannya. Hitungannya bukan lagi minggu atau hari tetapi melibihi kecepatan pemangkas rambut. "Maksudnya persetujuan prinsip. Jadi persetujuan prinsip itu dapat diperoleh dalam waktu yang sependek-pendeknya. Caranya, apa yang kita laksanakan dengan developer di *stand*, ketika ingin membeli rumah dia bisa datang ke *counter*. Di situ diadakan *interview*. Apabila memenuhi syarat pada saat itu juga bisa diterbitkan surat persetujuan prinsip," jelas Surjadi Purnama, Direktur Kredit BII.

Biasa - Biasa Saja

ALITA MARSANTI

Sudah tentu, setelah izin prinsip dipegang, calon nasabah harus melengkapi surat-surat yang dibutuhkan. Kalau kelengkapannya cepat, bisa saja langsung cair. Tentunya setelah dilakukan tanda tangan akad kredit. "Lewat telepon juga sebenarnya bisa, tetapi calon nasabah tidak mendapatkan surat persetujuannya," tambah Surjadi kembali.

Dalam hal ini tak perlu lagi kontak dengan developer, karena pencairannya pun akan kirim BII ke developer. Apalagi, kalau barangnya sedikit tapi peminatnya banyak. Sudah tentu para pembeli rumah juga ingin cepat, demikian pula developernya.

SUMARDI

Dalam mengatasi kesulitan angsuran, BII juga tak terlalu galak. Biasanya cuma *rescheduling*, seperti jangka waktunya bisa diperpanjang jadi bisa lebih ringan. "Tentu suku bunganya tidak bisa diubah. Tapi, kalau dari awal sudah dianalisis secara baik umumnya tidak ada masalah. Kecuali kalau suku bunga naik, karena mempengaruhi perhitungan cicilan per bulannya. Nah itu bisa memungkinkan pembayaran bisa tertunda," ujar Surjadi kembali.

Pada prinsipnya memang berpulang pada calon nasabah. Kalau jeli dan berhati-hati tak akan tertimpa tangga. Penawaran KPR dari bank yang berani itu sebenarnya hanya cara mereka memasarkan. Tetapi bank juga harus menempatkan sumber daya manusia yang profesional pula. Pasalnya, banyak permasalahan KPR karena petugas bank terlalu kaku dan kurang memperhatikan aspek diluar kemampuan nasabah ■

BP,BN,Wid,Nia

SUMBER DAYA MANUSIA

Alih Generasi Ala Pak Ci

Ciputra tidak lagi duduk dalam jajaran direksi Grup Jaya. Ada sekitar 5 direktur yang memperebutkan posisi yang ditinggalkannya itu. "Saya masih menjadi komisaris aktif," aku Pak Ci.

Bak halilintar di siang bolong, tiba-tiba saja menggema berita mundurnya Ciputra dari posisi Presiden Direktur Pembangunan Jaya (Grup Jaya). Peristiwa ini bukan main-main, apalagi antara Ciputra dan Grup Jaya merupakan *trade mark* yang sulit dipisahkan. Selain Pak Ci merupakan pendiri, insinyur jebolan ITB ini pula yang membawa Grup Jaya sebagai aset Pemda DKI paling bergengsi.

Pada Rapat Kerja Grup Jaya 1995, September lalu diumumkan rencana pengunduran diri 3 dari 8 direksi senior Grup Jaya, yaitu Ciputra, Soekisman dan Hiskak Secakusuma. Regenerasi ini merupakan buah pemikiran dari ketiga orang tersebut, yang kini menjadi salah satu peraturan di lingkungan Grup Jaya. Isinya, antara lain, direksi pensiun dalam usia 60 tahun, jika tenaganya masih dibutuhkan dan disetujui yang bersangkutan, maka pensiun dapat diperpanjang sampai dengan usia 65 tahun.

Pada HUT PT Pembangunan Jaya ke-35, September 1996, usia ketiganya mencapai 60-65 tahun. Secara otomotis berdasarkan peraturan perusahaan, ketiganya akan mengundurkan diri dan selanjutnya mereka akan menjadi komisaris aktif. Tahun depan Pak Ci —demikian Ir. Ciputra biasa dipanggil — berusia 65 tahun, Soekisman berusia 62 tahun dan Hiskak Secakusuma mencapai 60 tahun.

Pergantian direksi dalam sebuah perusahaan umumnya wajar dan biasa. Hanya saja, umumnya pergantian itu akan menjadi spekulasi apabila yang berhubungan dengan tokoh kondang dan dikenal luas masyarakat. Apalagi di tengah masyarakat yang masih menyimpan budaya paternalistik, seolah-olah hal itu jadi tak biasa. Inilah, mungkin, repotnya jadi pemimpin sukses dan terkenal.

Boleh jadi, karena orang hanya melihat hasil akhir semata, sehingga kurang memperhatikan prosedur perusahaan Pembangunan Jaya. Walaupun nanti tidak lagi duduk dalam jajaran direksi, tetapi Pak Ci masih dipercaya sebagai komisaris aktif yang akan membimbing perusahaan. Artinya, fungsi Pak Ci akan hanya sebagai *tut wuri handayani*.

Komisaris aktif dalam pendekatan ilmu manajemen sebenarnya agak awam. Wajar seandainya ada yang bertanya, selain ada yang aktif berarti ada yang nonaktif. Boleh jadi, kedudukan komisaris aktif merupakan wadah bagi direksi yang masih dibutuhkan tetapi terbentur kepada peraturan perusahaan, khususnya berhubungan dengan usia. Nah, bagi Grup Jaya, tampaknya Pak Ci masih dibutuhkan.

Di bawah kepemimpinan Ciputra, 3 tahun pertama sebagai direktur dan 32 tahun sebagai presiden direktur, Grup Jaya menunjukkan peningkatan kinerja perusahaan yang cukup menakjubkan, selain masih. memiliki sejumlah program pengembangan pada tahun-tahun mendatang. Disebutkan, proyeksi penjualan Grup Jaya 1995 sekitar Rp 2,5 triliun atau naik 140 persen dari tahun sebelumnya, dengan proyeksi aset sekitar Rp 5,5 triliun atau naik 142 persen dari tahun 1994. Selain itu, program *go public* pun masih terus dijalankan. Hal ini dilandasi oleh sukses Jaya Realty Property, anak perusahaan Grup Jaya yang sudah *go public* lebih dulu.

PAK CI BERSAMA BEBERAPA DIREKSI GRUP JAYA SAAT RUPS JRP

Selanjutnya, Grup Jaya sedang mempersiapkan Bank Jaya dan Jaya Trade Indonesia (yang merupakan penggabungan dari Jaya Krisan Cahaya, Jaya Gas, dan Marga Jaya). Dari 7 bidang usaha utama, khusus bidang properti, keuangan dan perdagangan diharapkan dapat menjadi andalan grup sehingga mendapat kesempatan untuk *go public* lebih awal. Sudah pasti dalam perkembangannya tak aneh seandainya Jaya Ancol, Jaya Konstruksi dan Grup Jaya sebagai holding juga diharapkan bisa *go public*.

Sekarang ini, beberapa anak perusahaan Grup Jaya pun masih bergelut mengembangkan proyek-proyek baru. Jaya Real Property, yang sukses di Bintaro Jaya, sedang membangun kota baru kedua, yakni Kota Wirausaha Puri Jaya di Tangerang. Pembangunan kota baru seluas lebih kurang 1700 hektar ini dalam proses perancangan dan perencanan bersama dengan 3 perusahaan konsultan internasional. Proyek ini diharapkan bisa diluncurkan pada triwu-

lan I tahun 1996. Grup Jaya juga ikut menginves di tiga proyek skala besar di Jakarta, yakni di proyek jalan Tol Bintaro-Serpong, proyek Terminal Terpadu Manggarai, dan proyek Mass Rappid Transport Jakarta.

Taman Impian Jaya Ancol, yang merupakan karya terbesar Pak Ci di Grup Jaya, masih juga terus ditambah dengan berbagai sarana dan fasilitas rekreasi. Terakhir, misalnya, fasilitas Dunia Fantasi ditambah lagi dengan Wahana baru Rama-Sinta yang dikemas oleh teknologi bio-animatronik melalui investasi tak kurang dari Rp 29 miliar.

Semua itu tak bisa lepas dari sukses Sang Pelopor mengembangkan bisnis properti sekaligus mengembangkan manajemen secara profesional. Bukan saja pekerjaan rumah yang ditinggalkan Pak Ci, tetapi banyak pengetahuan yang patut menjadi contoh manajemen para pengembang besar lainnya. Lebih kurang 35 tahun mengelola Grup Jaya bukanlah suatu tanggung jawab yang mudah bagi Pak Ci untuk bisa menjadi sukses seperti sekarang ini ■ *BP*

Ir. Ciputra

Saya Tetap Aktif Sebagai Komisaris

Pak Ci adalah sosok profesional sekaligus pengusaha kondang. Berikut ini merupakan pemikiran-pemikiran Pak Ci atas pengunduran dirinya.

Sekarang ini Pak Ci berada di antara banyak perusahaan, yang jika dikumpulkan menjadi tiga holding company, yakni Grup Jaya, Grup Ciputra dan Grup Metropolitan. Tetapi, kepemilikan di holding itu tak sendirian, masih ada pemegang saham lainnya. Seperti di Grup Jaya, Pak Ci hanya punya 12,14 persen. Itupun masih dibagi dua menjadi 3,95 persen saham pribadi dan 8,19 persen saham Ciputra Corporation. Disela-sela kesibukannya menghadiri berbagai perhelatan dan mengelola serta membimbing banyak perusahaan, Pak Ci memberikan alasan-alasan atas mundurnya dari jajaran direksi di Grup Jaya kepada media masa.

Siapa calon pengganti Anda nanti? "Di Jaya itu ada 100 direktur lebih, termasuk anak-anak perusahaan. Semua itu tenaga-tenaga profesional yang memiliki ide yang hebat. Dibandingkan umur, saya sudah terlalu tua dan saya harus memberi contoh yang baik. Lagi pula, saya tidak lagi selincah masih muda dulu," ujar Pak Ci.

Yang jelas pengunduran diri Ciputra masih menimbulkan banyak rumor macam-macam, tetapi pria gaek ini mengakui kemundurannya itu sesuai dengan peraturan yang berlaku di Grup Jaya dan tidak ada apa-apa sebelumnya. "Lagi pula saya juga masih dipercaya sebagai komisaris aktif, sehingga saya masih bisa memberikan masukan-masukan dan membimbing perusahaan ini."

Lebih dari 30 tahun Pak Ci menahkodai Grup Jaya. Tetapi proyek Ancol tampaknya merupakan kebanggaan bagi dirinya. "Anda sendiri tahu, pembangunan taman rekreasi di Indonesia kan tidak ada yang sukses. Bagi saya, keberhasilan suatu karya diukur jika mampu dinikmati seluruh masyarakat, termasuk generasi selanjutnya," kembali Pak CI bertutur.

Namun demikian, Pak Ci masih mempunyai obsesi mengembangkan Ancol selanjutnya. Seperti halnya Pasar Seni harus yang dibenahi sehingga bisa lebih modern. Lapangan golf harus dipindahkan dan digantikan menjadi pusat kegiatan keluarga, kombinasi pertokoan dan hiburan. Dunia Fantasi akan diperluas dua kali lipat ke arah laut.

Selain itu, Pak Ci juga memiliki obsesi pengembangan berbagai proyek secara secara keseluruhan. "Masih ada dan banyak," aku Pak CI, "Tetapi, saya tidak mau menyebutkan. Sebab, sekali saya mengucapkan, itu berarti komitmen. Komitmen adalah janji. Janji adalah utang yang harus dibayar, baik kepada masyarakat maupun kepada diri sendiri. Jadi nanti saja, kalau sudah konkrit."

Pengunduran diri Pak Ci dinilai cukup berani dan jarang terjadi dalam budaya kita. Yang pasti, dia mempunyai alasan utama. "Saya mundur dalam rangka menghargai yang muda-muda. Sudah waktunya saya menyerahkan kepemimpinan dalam usia yang tergolong tua ini. Mereka kan butuh kesempatan. Lagi pula, pengembangan SDM di Grup Jaya kan sudah jalan, dan saya harus taati dan hormati," aku Sang Pelopor.

Dari banyak perusahaan yang Pak Ci geluti, hanya di Grup Jaya dan Grup Ciputra yang dia akui bekerja secara aktif. Sedangkan di grup yang lain hanya duduk sebagai dewan komisaris, hanya sebatas memberi saran kepada manajemen ■ *BP*

BUKTI HAK

Rumah Lunas, Sertifikat Tak Tuntas

Semakin banyak kasus di mana pembeli rumah sudah melunasi pembelian rumahnya, tetapi sertifikatnya tak kunjung diperoleh. Permainan siapa?

Konsumen perumahan di Indonesia, tak hanya dihadang persoalan tatkala pada tahap pemesanan atau ketika proses jual beli rumah. Namun, setelah rumah beralih hak kepada pembeli dan pembeli membayar lunas harga, mereka pun masih dihadang kendala: sertifikat sebagai tanda bukti hak tak kunjung diterima. Karena kasus ini, belakangan sejumlah pemilik rumah dan rumah toko (ruko) di berbagai lokasi menuntut developernya agar menyerahkan sertifikat kepada mereka.

Beberapa kasus yang sempat muncul ke permukaan misalnya yang terjadi pada Perumahan Unilever, Griya Gading Lestari dan Rumah Kantor (Rukan) Kramat Centre, semuanya di Jakarta. Pada Perumahan Unilever umpamanya, sudah 42 pemilik rumah yang melunasi KPR. Bahkan, "Sejak tahun 1986 sudah ada pembeli yang melunasi," cerita Sukayat, salah seorang pembeli rumah itu yang menjadi ketua perkumpulan warga Perumahan Unilever. Namun, sampai kini mereka belum juga mendapatkan sertifikat dan IMB atas rumah yang telah dibeli dari PT Tiwa Muda Cooperation (TMC) itu.

Para pembeli yang sudah menempati rumah itu sejak tahun 1981, sebenarnya telah beberapa kali menagih sertifikat itu kepada developer. Namun, developer selalu berkelit. Terakhir dikabarkan bahwa PT TMC selain mengagunkan perumahan itu ke Bank Tabungan Negara, juga menjadikannya sebagai jaminan utang ke Bank Bumi Daya. Yang lebih ruwet lagi, ternyata rumah yang dibangun developer sebagian berada di tanah milik Pemda DKI. Tanah Pemda yang dimanfaatkan developer tak kurang seluas 2,9 hektar. "Kami bingung mau mengadu ke mana. Karena masalahnya tidak hanya lagi antara pembeli rumah dengan developer, tetapi juga terkait sengketa dengan Pemda DKI," tutur Sukayat kepada *Properti Indonesia*, lirih.

Lain lagi yang terjadi dengan rukan (rumah kantor) Kramat Centre, Jakarta Pusat. Tidak kurang dari 20 pembeli rukan itu telah membayar lunasi harga jual, namun developernya tidak kunjung juga menyerahkan sertifikat kepada pembeli. Menurut Broto SH MBA, kuasa hukum konsumen Rukan Kramat Centre, awal September lalu pihak developer pernah menawarkan memberikan sertifikat kepada konsumen. Seperti dituturkan Broto, setelah diteliti, ternyata sertifikat itu masih atas nama developer dan belum atas nama pembeli. Karena itu, sebagian besar konsumen menolak. "Kami menuntut agar sertifikat diterbitkan atas nama kami sebagai pembeli," tutur Broto lagi. Belakangan terungkap pula, ternyata developer mengagunkan pula setifikat pembeli rukan tersebut ke sebuah bank pemerintah.

SUMARDI

MULYANA W. KUSUMA
AKIBAT BELUM ADA UU PERLINDUNGAN KONSUMEN

Karena masalahnya berlarut-larut, akhirnya PT Infinite Indonusantara, developer rukan itu, digugat para konsumennya ke pengadilan. Mereka mengajukan tuntutan, agar developer menyerahkan sertifikat yang diterbitkan atas nama pembeli. Juga dituntut agar developer membayar ganti rugi sebesar 3 persen per bulan dari total harga, terhitung sejak masa keterlambatan. Hitung saja denda yang harus dibayar, jika harga per unitnya berkisar antara Rp 450 juta sampai Rp 1,2 miliar rupiah. Diungkapkan oleh Broto, bahwa antara developer dan konsumennya sebelumnya telah ada perjanjian bahwa pihak developer harus menyerahkan sertifikat selambat-lambatnya satu tahun setelah konsumen melunasi kreditnya. Namun, janji itu tak ditepati, padahal sebagian pembeli sudah membayar lunas sejak tahun 1992.

Mengapa developer tidak juga menyerahkan sertifikat itu? Jupiter P, manejer pemasaran PT Infinite Indonusantara menyangkal bahwa pihaknya telah lalai menyerahkan sertifikat. Keterlambatan itu, demikian dijelaskan, karena

konsumen tak begitu paham kalau pengurusan ke pihak bank membutuhkan waktu. Sebab itu, pihaknya menawarkan apakah sertifikat tersebut mau diurus sendiri oleh konsumen dengan biaya ditanggung developer atau mau menunggu proses penyelesaian.

Sebenarnya, gugatan ini bukan yang pertama untuk developer rukan tersebut. Beberapa bulan lalu, PT Infinite telah digugat Syahrizal, juga pembeli Rukan Kramat Centre untuk masalah yang sama. Syahrizal malah maju sendirian ke pengadilan. Dalam persidangan tingkat pertama pihak developer terbukti telah melakukan pengingkaran terhadap kewajibannya, tak menyerahkan sertifikat kepemilikan kepada konsumen pada saat yang dijanjikan. Gugatan dikabulkan. Pihak developer diwajibkan membayar ganti rugi sebesar Rp 60 juta dan harus menyerahkan sertifikat kepada penggugat.

SUMARDI

SALAH SATU KOMPLEKS PERUMAHAN YANG DITUNTUT SERTIFIKATNYA ITU

Tampaknya, developer PT Infinite Indonusantara tak hanya bermasalah dengan Rukan Kramat Centre. Namun, juga untuk proyeknya yang lain yaitu perumahan elit Fountain Parkview di Pondok Labu, Jakarta Selatan. Seperti diberitakan *Kompas*, pembeli rumah di sana juga menghadapi masalah yang sama: sertifikatnya belum diserahkan kepada pembeli, meskipun konsumen sudah membayar lunas harga rumah tersebut. Sebagian besar warga sudah membayar lunas sejak bulan Januari 1995 tetapi sampai saat ini belum juga menerima sertifikat yang dijanjikan. "Saya sudah lama membayar lunas rumah ini, tapi sertifikatnya tak juga diserahkan," keluh Sugito, seorang konsumen perumahan itu. Apabila tak segera diberikan haknya, maka sejumlah konsumen perumahan ini mengancam akan menempuh penyelesaian lewat jalur hukum.

Banyaknya kasus-kasus yang merugikan konsumen perumahan di Indonesia, termasuk sulitnya mendapatkan sertifikat sebagai tanda bukti hak, dilihat oleh Direktur Eksekutif YLBH Mulyana W. Kusuma dengan kacamata yang lebih luas. "Selama belum ada UU perlindungan konsumen, kejadian seperti akan sering terjadi," tutur Mulyana. Memang, konsumen bisa melakukan menggugat melalui hukum perdata. Tetapi proses di pengadilan sendiri juga lama dan panjang.

Di manakah pokok pangkal benang kusut sertifikat itu? Ada yang menuding pokok masalahnya berada di developer, karena developer tak mengurus pendaftaran peralihan hak dari developer kepada pembeli. Tapi ada pula yang menuding masalahnya pada bank yang memberikan KPR, karena masih saja menahan sertifikat itu, meskipun KPR debiturnya sudah lunas. Bahkan, ada pula yang menuding PPAT dan Badan Pertanahan Nasional, karena terlalu lama memproses pemecahan sertifikat induk.

Pada hemat Direktur Utama BTN Widigdo Sukarman, untuk mempercepat proses perolehan sertifikat oleh konsumen perumahan yang sudah melunasi KPR-nya memang diperlukan kerjasama yang baik antara BTN dengan Kantor Pertanahan serta PPAT. "Seyogyanya, begitu KPR dilunasi, sertifikat bisa langsung diserahkan," ujar Widigdo kepada *Properti Indonesia*. Lalu, mengapa penyerahan itu tetap saja berlarut-larut? Menurut Widigdo pokok pangkalnya terletak pada developer. Karena developerlah yang harus menyelesaikan pemecahan sertifikat.

Bankir lain juga berpendapat senada dengan Widigdo. Menurut Suryadi Purnama, Direktur Kredit Bank Internasional Indonesia, semua itu sangat tergantung dari sertifikat yang diurus developer. "Biasanya bank diberitahu bahwa sertifikat yang akan diberikan telah dipecah. Setelah dibalik nama, sertifikat itu diserahkan ke bank. Lalu, bank akan menyimpan sampai kreditnya selesai," papar Suryadi tentang liku-liku perjalanan sertifikat itu. Dikatakan Suryadi, cepat lambatnya hal itu tergantung sekali dengan developer. Jika developer cepat mengurus pemecahannya, begitu KPR selesai dibayar lunas debitur, sertifikatnya bisa langsung diserahkan. "Biasanya, pemilik rumah sudah bisa menerima sertifikat dalam waktu 6 sampai 12 bulan setelah KPR lunas," ujar Direktur BII tersebut.

Cuma, menurut Suryadi, acapkali developer baru melakukan pemecahan sertifikat ketika semua rumahnya sudah terjual seluruhnya. Namun? menurut Herman Sudarsono, Direktur Utama Grup Duta Putra Mahkota, pemecahan sertifikat tidak harus menunggu semua rumah terjual. "Pemecahan sertifikat bisa dilakukan

secara parsial. Laku 10 unit, bisa dipecah 10 bidang saja, " ungkap Herman alami baru. Yang penting demikian Herman Sudarsono, developer harus sudah mempunyai sertifikat induk. Jika sertifikat induk sudah ada, menurut Herman, masalahnya sudah gampang, karena tinggal mengurus pemecahannya. Pemecahan sertifikat baru bisa diurus bila sudah ada yang membeli rumah itu. Diakui oleh Herman, kadangkala developer agak lamban mengurus pemecahan sertifikat itu. "Inilah yang harus dikejar oleh bank yang memberikan KPR," tambah Ketua III DPP REI tersebut. Tentang alasan developer bahwa pemecahan sertifikat memakan waktu lama, menurut hemat Herman, jika developernya rajin mengurus dan BPN setempat membantu, maka seharusnya pemecahan sertifikat itu tidak lebih dari satu tahun.

Apapun, yang jelas, seperti ditegaskan Menteri Negara Agraria/Kepala BPN Soni Harsono, soal sertifikat atas rumah yang dibayar pembeli rumah adalah tanggung jawab developer. "Orang membeli rumah, apalagi sudah lunas, itu sudah termasuk biaya sampai terbitnya sertifikat," tegas Soni (lihat wawancara: *"Serahkah Sertifikat Pada Pembeli*) ■ ***WID/BN/PTU***

"Serahkan Sertifikat Pada Pembeli"

Sikap pemerintah tampak sangat tegas menanggapi banyaknya terjadi kasus sertifikat yang tidak bisa diperoleh pembeli rumah, meskipun mereka telah membayar lunas rumah tersebut. "Kalau pembeli sudah melunasi rumahnya, sertifikat harus segera diserahkan," tegas Menteri Negara Agraria/ Kepala BPN Soni Harsono. Berikut wawancara Pria Takari Utama dan Widayat dari Properti Indonesia

TATAN RUSTANDI

Belakangan banyak kasus di mana konsumen perumahan sudah melunasi harga rumahnya, tetapi sertifikatnya belum diserah - kan ke konsumen. Sebenarnya, di mana letak persoalannya?

Ini tanggung jawab developer. Orang membeli rumah, apalagi sudah dilunasi, harus sudah diserahkan sertifikatnya. Harga pembelian rumah kan sudah termasuk biaya sampai terbitnya sertifikat.

Kalau di BPN ada kendala?

Kita perlu melihat masalahnya, apakah developer memang sudah mengajukannya. Bila sudah terlalu lama di BPN, yaitu salah BPN. Tetapi kalau developer belum mengajukan, itu adalah kelalaian dia. Kalau developer yang lalai, tentu harus diselesaikannya. Itu *kan* banyak kasusnya. Tempo hari *kan* banyak kasus di mana kemudian developernya bahkan raib. Jadi, sertifikat itu mestinya sudah ada.

Apakah juga karena sertifikat itu tersangkut di bank, karena dijadikan agunan oleh developer?

Nah, ada kan mekanisme pembiayaan. Biasanya bank baru mau membiayai kalau sudah ada sertifikat pecahan. Kemudian Anda misalnya membeli, pada waktu membeli kan kreditnya dialihkan. Itu sudah ada sertifikatnya.

Kalau kita bicara soal sertifikat, itu *kan* ada sertifikat induknya yang kemudian dipecahkan. Ini biasanya masih atas nama developer. Tapi kalau terjadi jual beli, balik nama langsung, lalu sertifikat ini dipegang oleh bank. Kalau dia sudah lunas diserahkan sertifikatnya.

Berapa lama sertifikat harus diserahkan?

Ya, kalau pembeli sudah melunasi, harus segera diserahkan.

Dalam beberapa kasus, ada developer yang lepas tangan atau lari ....

Ya, kalau ada yang lari, selesaikan lewat jalur hukum. Ada memang uang yang ditahan di BTN itu. Itu yang kemarin kita adakan kerjasama dengan BTN. Saya sarankan uang itulah dipakai untuk mensertifikatkan. Untuk mensertifikatkan kan harus jelas pembelinya segala macem. Kalau itu tidak diajukan di BPN, ya BPN tidak bisa menerbitkan sertifikatnya. Kalau ada developer yang lari, itu mungkin sertifikatnya belum dipecah-pecah.

Berapa lama untuk memecah sertifikat dari induk?

Itu tergantung permohonan. Kalau mengajukannya cepat ya bisa kita proses cepat. Kalau developer meminta ratusan bidang sekaligus, itu kan perlu waktu ■

I F C A C O N S U L T I N G G R O U P

SINGAPORE • MALAYSIA • THAILAND • INDONESIA • BRUNEI • PHILIPPINE

IFCA

The *TRUTH and ONLY* fully integrated Management Information System solution for Developer and Property Industries. This solution takes full advantages of the most advanced technology in *Client- Server Architecture* in Windows based.

Developer & Property Management System

As a Developer or Property Management Organization, have you ever looked for a 'ready-made' and 'award winning' IT solution that are well accepted in ASEAN region. Another through, are you curious to know the 'recipe' of this IT solution which is joint-developed by over 250 industry specialists for qver a decade.

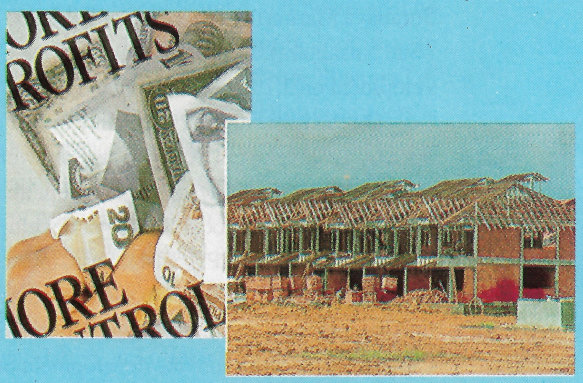
Sales&Marketing
- Market Survey
- Prospecting
- Sales Admin.
- Loan Admin
- Hot Line
- Extra Work

Accounting
- A/c Receivable
- A/c Payable
- General Ledger
- Project Ledger.
- Cash Flow
- Cash Book

Maintenance
- Purchasing
- Inventory
- Fixed Assets
- Maintenance

Project&Planning
- Contract Mgmt.
- Project Planning
- Project Scheduling
- Plant&Machinery

MIS
- Mgmt. Analysis
- Reporting Tools
- Budgeting
- Forecasting



For your indeep information, please contact nearest branches :

PT. IFCA CONSULTING INDONESIA

PUSAT NIAGA ROXY MAS, Jalan Kyai Haji Hasyim Ashari No. 125 Blok C2/7, Jakarta 10150, Indonesia,
Tel. : (62-21) 344 2216, 386 7253, 386 7255 Fax. : (62-21) 344 2217

- Kualalumpur (Malaysia) Telp. : 03.719.7799
- Penang (Malaysia) Telp. : 04.228.7739
- Johor (Malaysia) Telp. : 07.334.1176
- Sabah (Malaysia) Telp. : 088.268.189
- Singapore Telp. : 02.222.0229
- Thailand Telp. : 66.2.274.9552

Surabaya

The Growth of a Quiet City

When people speak of East Java, they focus mainly on its capital city, Surabaya. Within the 47,922 sq km area of East Java, Surabaya dominates socially, politically and economically.

East Java province has strong positive points for investors. In the last 10 years, the economic growth of East Java has steadily risen - from 6.6% (1983-1993) to 7.5% in 1994 - surpassing the 6.5% national economic growth rate. Its population has remained stable while its natural and human resources are quite good. Infrastructural facilities are relatively good and a steady rise in domestic and foreign investment has been recorded.

The greatest lure for investors to Surabaya is the fact that Surabaya is the main gate to the under-utilized region of East Indonesia. There, in the East, the market is wide open, with less competition. Opportunities abound there.

Far from the intensity of Jakarta, Surabaya has recently experienced a quiet boom in its real estate industry. Supported by local government, developers have been invited to develop satellite cities near the boundaries of Surabaya, transforming the look of the once serene, even morose city to a young, energetic metropolis dominating East Java. Giants have come to Surabaya : Ciputra Group, Dharmala Group, Pakuwon Jati Group and others.

North Surabaya has been face-lifted by PT Cipta Surabaya Marina (a consortium of Pakuwon Jati - Dharmala - Sac Nusantara). A new, modern Marina City is under development on 3,190 hectares of land north of Surabaya.

On the East side, 3,200 hectares of land will be developed by 10 developers. Among these are well-known names such as Kalla group, Dharmala Group, and Pakuwon Jati Group. The rest are local Surabaya developers : PT Araya Bumi Megah, PT YKP, PT Mentari Cipta and others.

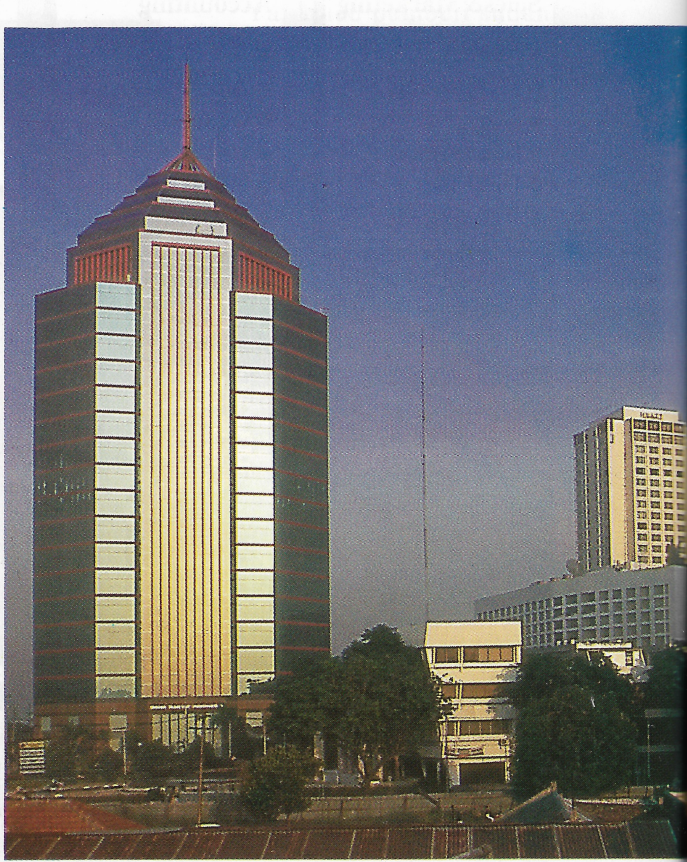
West Surabaya is being developed by 21 companies into new, exclusive satellite cities. Among these developers, Ciputra Group is far into the development of 1,000 hectares of land into a modern new town - CitraRaya Surabaya.

Following the success of industrial estates near Jakarta in Bekasi and Tangerang, increasing prosperity in West Java province, the East Javanese government has encouraged the private sector to open industrial estates near Surabaya, Gresik, Mojokerto and Sidoarjo. Pioneering in this effort, PT Surabaya Industrial Rungkut (SIER) has developed 332 hectares in the Rungkut area, a strategic location not far from the Juanda International Airport, into an industrial estate.

Following this success, SIER plans to develop another 500 hectares of industrial estates in Pasuruan. This is also a strategic location, located beside the Pasuruan-Probolinggo toll road, just 60 km away from Tanjung Perak harbour.

PT Kawasan Industri Gresik (KIG), has followed suit. Triggered by the success of the cement and petrochemical industry, KIG has developed a 135 hectare industrial estate at Gresik.

Smelling success, newcomers have emerged. Dharmala Group and Pakuwon Jati Group have already submitted applications to obtain permits to develop other indus-



SURABAYA
STILL WAITING FOR THE BOOM.?

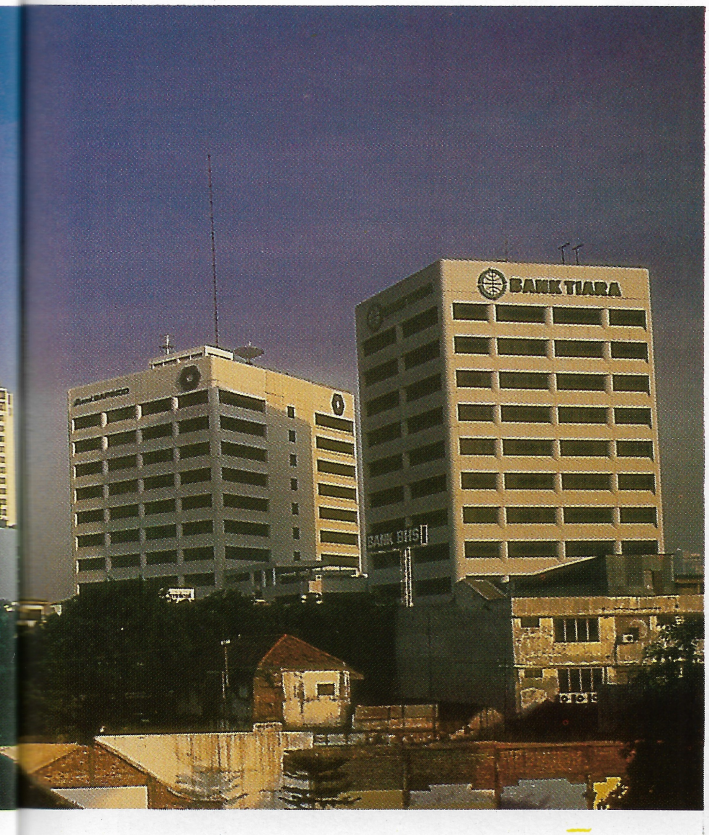
trial estates.

In addition, the government will also support the development of the East-West Surabaya axis by building a toll road connecting both regions. This toll road development will be followed by the building of a North-South toll road. With the help of these criss-crossing toll roads, the government plans to boost development. One can detect a feverish desire to develop this city as soon as possible.

Long before development blanketed Jakarta, Bekasi and Tangerang, Surabaya was the Second City of Indonesia. Today, the situation has changed with the emergence of satellite cities in Bekasi and Tangerang. Surabaya has dropped to number seven - at the same level as Tangerang or Bekasi. The oft-discussed area of East Surabaya is only 3,000 hectares, smaller than Bumi Serpong Damai satellite city alone. The area of West Surabaya, where big developers have begun preliminary work to develop new housing and industrial estates, is smaller than Bekasi in size.

Moreover, the amount of new money circulation in Surabaya is a mere 7%, a big difference from the 82% in Jakarta. With such a limited source of fresh money available, one can easily see the problems faced by developers and investors in Surabaya.

The only similarities between Surabaya and Jakarta, in terms of the real estate business, are the sky-high land prices.



In central Surabaya, prices for land can be as much as Rp 7 million per sqm, the same price as at Jalan Sudirman or Jalan Gatot Subroto in the Golden Triangle in Jakarta. Surabaya's land has suddenly become a pot of gold for land owners. Most of them are reluctant to sell today, in the hope of further increases in land prices in the coming years.

With such high prices for land, high pricing will soon be forced on developers. Combine this with the relatively small amount of capital available in Surabaya and the lower buying power of local people compared to Jakartans, one wonders how developers can find buyers for their products.

Gray clouds of uncertainty loom over Surabaya's property business, especially in the apartment sector. Over-supply and over-estimation have pushed developers to suspend developments until the stormy weather has gone away. The Megakarya Group, developer of the prestigious Adistana Apartments, has left its steel and concrete super structure - located at the Raya Ngagel main road - untouched.

Another example is the supposed 14 tower, 1,200 unit Graha Family Condominium of Dharmala Group. After the completion of its first tower, no other activity has been seen at the project site.

The gloomy condition of over-supply has also haunted Surabaya's office space sector. As of May 1995, the occupancy rate was as low as 60%. New office space is too expensive for most local businessmen. Rental rates vary from US$ 10-12 per sqm (plus an added service charge of US$ 6). This is almost as expensive as rental rates charged for luxurious office space in Jakarta's Golden Triangle.

A similar situation has haunted the hotel and resort sector. Three new 5-star hotels (Sheraton, Westin International and Mandarin) and a number of 3 and 4-star hotels will be launched in 1996, adding to the oversupply condition in Surabaya. Even for old timers, like the 5-star Shangri-La, Patra Surabaya and Surabaya Hyatt, attracting customers is as difficult as catching shadows. The Shangri-La still boasts of a 70% occupancy rate, but one should note that this hotel has already cut prices by as much as 60% on weekends.

Resort developments have not shown as much development as hotels in Surabaya. Only two developers showed interest in this sector: Dharmala Group, with their 171 hectare Grande Trawas Estate in Mojokerto, and clove cigarette maker HM Sampoerna Group, with their 600 hectare Taman Dayu Resort at Prigen (Pasuruan).

As Djaya Santoso, CEO of PT Murni Mas (owner of the Surabaya Garden Palace Hotel) grumbled, "Surabaya is an unpredictable, unclassified city. It is neither a tourism city, business city nor industrial city. Even on weekends, people do not care much about recreational facilities avail-

able right in front of their eyes. They prefer to leave the city and head for Jakarta ...!"

One can say that the real boom in the property business in Surabaya is still yet to be seen. Luxurious living is still reserved for Jakartans. Maybe it would be better to develop Surabaya remembering it as it was : a quiet, tame city for middle income people. Maybe it would be best to built a great number of Simple and Very Simple Housing settlements there, as shelter for locals and a retreat for the less-lucky Jakartans who flee their jet-setter city .....■

Resorts
Is Smaller Better?

Expensive, large scale resorts developed recently have so far borne gloomy results. Despite first class facilities and free vacation offers, consumers have shown little interest in buying such sky-high priced resorts. Sales exhibitions have not helped much: only a very small number of lots at resorts were sold during recent exhibitions.

Take, for example, Bukit Sentul Resort, with average land lots as big as soccer fields : with prices of Rp 800,000 per sqm and building prices of Rp 1 million per sqm, consumers would have to pay at least Rp 2 billion for a package of a 400 sqm house built on a a 2,000 sqm land plot.

This condition is worsened by the high interest rate of 21.5% for bank loans, while at the same time banks give deposit interest rates of as high as 15% annually. Not surprisingly, one who has Rp 2 billion in his pocket would rather deposit his money than invest in a resort : he can easily collect almost Rp 30 million every year for his deposited money.

Some developers believe, however, that there are good prospects for smaller resorts. Sanu Putera Group, through its subsidiary PT Kepa Duri Mas, recently built Green Hill Resort. According to Djoko Sapari, the marketing manager of PT KDM, they have succeeded in selling 430 of 590 land plots and 424 out of 428 villa units available. He boasted that the main factor behind this success is the relatively low prices offered : Rp 108 million to Rp 250 million each for the villas, and Rp 360,000 per sqm for each land plot.

PT Surya Putera Perkasa has followed suit: cutting down their 1,000 sqm land plots to 500 sqm each in hope of luring today's narrowing market demand. Perhaps there soon will soon emerge a new class of resort: mini-sized resorts.

GREEN HILL RESORT
A RESORT WHICH IS SELLING WELL.

Brassbed®

VENEZIA

THE ART OF SLEEPING

Gaya Interior saat ini lebih dominan pada prinsip BACK TO NATURE *memang tidak dapat disanggah lagi. Ranjang-ranjang para bangsawan abad ke 15 kembali ditampilkan untuk mengisi inspirasi para* EXECUTIVE *masa kini. Persembahan Product '* **VENEZIA** *' BRASS BED patut dibanggai di mana setiap sudut-sudut pandang sangat menggoda. " BRASS BED " mulanya adalah product yang sulit didapatkan karena Import Buildup sehingga harga sangat tinggi. Dengan adanya fasilitas Knock Down & Assembling harga Brass Bed lebih terjangkau . "* **VENEZIA** BRASS BED *"memberikan garansi penuh atas Brass Knob sehingga kondisi Brass Bed anda selalu baru. Setiap produck* **VENEZIA** *yang asli selalu disertai kartu garansi.*

dengan menunjukan guntingan ini anda mendapat discount khusus + souvenir executive . Daftarkan segera

270159

VENEZIA *Brass Bed*
Tid

INFORMATION : (021) 7201775, Fax: 62.217201888

Hubungi : Counter Resmi

VENEZIA BRASS BED OUT LET

Jakarta : Pondok Indah Mall, HFC, Lantai 2, Pondok Indah - Jakarta Selatan

Super Mall : OB One Stop Furnishing, Lantai Dasar
SUPER MALL, LIPPO VILLAGE, Karawaci, Tangerang
TELP. 7201775 - 7243625 - 7226521, FAX. 62.21.7201888 - 7265262 - 7226522

Hotels

Diving into a Shallow Pool

Newcomers have recently launched hotels in Jakarta: Regent Hotel, Omni Batavia, Radison, Royal Holiday Inn, Crown Plaza and Sedona Hotel. This increases the number of 4-star and 5-star hotels in Jakarta to nine, with a capacity of 2,700 rooms. This new supply will surely raise the already searing heat of competition in the hotel sector. Even before this new competition, one can still remember the price wars between hotels, with two for one pricing , especially for group-packages. It is easy to understand that, with their high price-tags, 5-star and 4-star hotels are in danger of losing any price war against lesser starred hotels.

To stay on top, hotels are promoting themselves actively. To David Lambert of the recently opened 5-star Regent Hotel, this means cutting by as much as US$ 150 each guest's total bill. Holiday Inn gives a 25% discount for food, beverages and laundry, and an attractive bonus of a free one night stay for each guest who spends three consecutive nights there.

Monica Gayondato of Ancol Travelodge, the 3-star business and recreational hotel at Ancol Beach said that, through a massive promotion campaign conducted since its initial opening in December 1994, her hotel has enjoyed a high occupancy rate. Too bad that this attractive lady did not give any numbers to back-up her claim.

According to Colliers Jardine, the average room rates for 5-star hotels in Jakarta are US$ 150 - 200 per night, and US$ 50-115 for 3 and 4-star hotels. Recent occupancy rates for 5-star hotels are quite good; averaging 69%, with an average stay of 1.5-2.2 nights per guest.

These encouraging figures, according to David Lambert, are obtained by the complete services and prime locations of these hotels. "We believe that our guests are of a special class. They insist on top quality, total service, not cheap tariffs."

It seems that the searing heat of competition in the hotel sector has not kept investors out of the kitchen. They believe that an era of MICE (meetings, invitations, conferences and exhibitions) will soon overtake Jakarta, similar to what has happened in other Pacific Rim countries. This is supported by the prediction given by the Ministry of Tourism: 1.5 million tourists will visit Jakarta in 1995, a good 15% jump over 1994.

Another reason that investors are moving into the hotel sector is the recent revitalization of the hotel business in Singapore and Thailand after a period of stagnation. In anticipation of this kind of regrowth, recently 45 new hotels (55% 3-star hotels) have been built in or near Jakarta, with another 30 to be opened in the period 1996-1998.

In the meantime, aging existing hotels are busy getting face lifts; renovating and re-modeling in the hope of staying competitive with new hotels. Included are the 5-star Borobudur and Hyatt-Aryaduta, and the 4-star Kartika Plaza (soon to be renamed Westin Hotel after the take-over by Gajah Tunggal group), and Kartika Chandra.

Whether history will repeat itself or not, the fact is that the hotel business in Jakarta still attracts developers. Based on the already saturated market,these guys surely have guts to dive into such a shallow pool. Happy Landings!■

Apartments

Unexplained Success

The recent apartment oversupply is settling in. This has been caused by new supply entering the already saturated market. According to Colliers Jardine, as of last August 1995, 2,041 new apartment units were added to the market.

The already low occupancy rate of apartments will be depressed even lower when another wave of apartment units comes to the market in December, 1995. Peter Collins, Managing Director of Colliers Jardine of Indonesia, predicts that today's low occupancy rate of 48% can decrease to 20% by the end of 1995. Meanwhile, developers have tried to net prospective buyers by providing first class facilities and fully serviced apartments, without effect. Even housing expositions cannot boost sagging sales.

End users still prefer to live in horizontal settlements. And, today, when most people prefer to buy new houses, the secondary housing market is still promising.

But the situation in the apartment sector is very different. The apartment sector will not provide quick profits. The secondary apartment sector is sluggish. For new apartments - even when developers cut prices - one has difficulty finding buyers. Some investors are happy

should they re-sell their apartments at just a tiny profit, or even with no profit at all, as long as they can get cash in return. The situation is even worse for apartments located in secondary areas.

Prices for new apartments in primary areas have been lowered. Buyers can also choose new apartments according to their tastes or beliefs (this is one factor that has made penthouses easy to sell - according to Hong-Shui, places at the top invite fortunes).

But not all of the secondary market for apartments is sluggish. Good business has been experienced by investors in the Brawijaya Apartments and the Ascot Apartments. They enjoy a good net profit of around 12%. Brawijaya Apartments has a high occupancy rate of 80%, and owners charge rental fees of as much as US$ 18-24 per sqm. The Ascot apartments have an even higher occupancy rate of 94% and can easily find users even though the average rental rate is around US$ 54 per sqm. One cannot be sure as to what attribute of each of these apartment projects make them so exceptionally successful. Perhaps the Hong-Shui gods live there ■

ASCOTT APARTMENTS
SUCCESSFUL N A SLUGGISH MARKET

PT TEMPINDO
DIVISI PELAYANAN LIMBAH RUMAH TANGGA

"SEWA TOILET"
- ☆ Memenuhi semua kebutuhan akan sanitasi Anda di luar rumah dan disegala tempat.
- ☆ Sistem sewa dan servis yang memuaskan.
- ☆ Untuk proyek kontruksi/gedung pameran, peresmian-peresmian gedung, dan acara-acara lainnya.
- ☆ Melayani luar kota.

"PELAYANAN LIMBAH RUMAH TANGGA"
- ☆ Spesialis dalam membersihkan bahaya daripada tinja dan kotoran-kotoran dari septik tank Anda dan mengangkat jauh dari rumah Anda, restauran, atau gedung-gedung Anda.

Untuk informasi lebih lanjut hubungi
PT TEMPINDO
Divisi Pelayanan Limbah Rumah Tangga :
Telepon : (021) 7944911, NO. Fax. : (021) 7972660

Seminar Khusus Tentang

PERMASALAHAN & PENYELESAIAN SENGKETA TANAH

Program khusus untuk anda dimana anda akan diberikan informasi terakhir untuk menangani dan menyelesaikan permasalahan sengketa tanah anda.

Pokok-Pokok Pembahasan termasuk :-

- Usaha Pemerintah untuk menyelesaikan dan mencegah timbulnya sengketa dan apa yang bisa dilakukan untuk menyelesaikan sengketa-sengketa tersebut dengan sesama warga masyarakat maupun sengketa dengan Pemerintah
- Hal-hal apa yang menyebabkan timbulnya masalah tanah
- Akibat kurangnya pemahaman terhadap bukti kepemilikan atas tanah
- Apa yang perlu dilakukan oleh pihak yang memerlukan tanah menghindari diri dari sengketa
- Persoalan yang serius khususnya terhadap tanah-tanah yang belum bersertifikat dan kekeliruan dan ketidaktepatan upaya hukum yang ditempuh dalam penyelesaian sengketa
- Masalah sengketa tanah buat bank-bank

Sesi Khusus Dari Pakar-Pakar Tanah Agraria & Hukum termasuk :
- Kebijakan Pemerintah Dalam Menangani Permasalahan Tanah
oleh Bpk Sunar, Kepala Kantor Wilayah Badan Pertanahan Nasional, Daerah Khusus Ibu Kota Jakarta
- Studi Kasus Mengenai Bagaimana Menghindari Sengketa-Sengketa Tanah & Penyelesaian Atas Berbagai Masalah
oleh Prof Dr Paulus Effendie Lotulong, SH, Mahkamah Agung

Jakarta
12 Desember 1995
Shangri-La Hotel

Majalah Resmi
PROPERTI INDONESIA

Official Publication
Harian Ekonomi
Bisnis Indonesia

ASIA PACIFIC INSTITUTE®
FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT

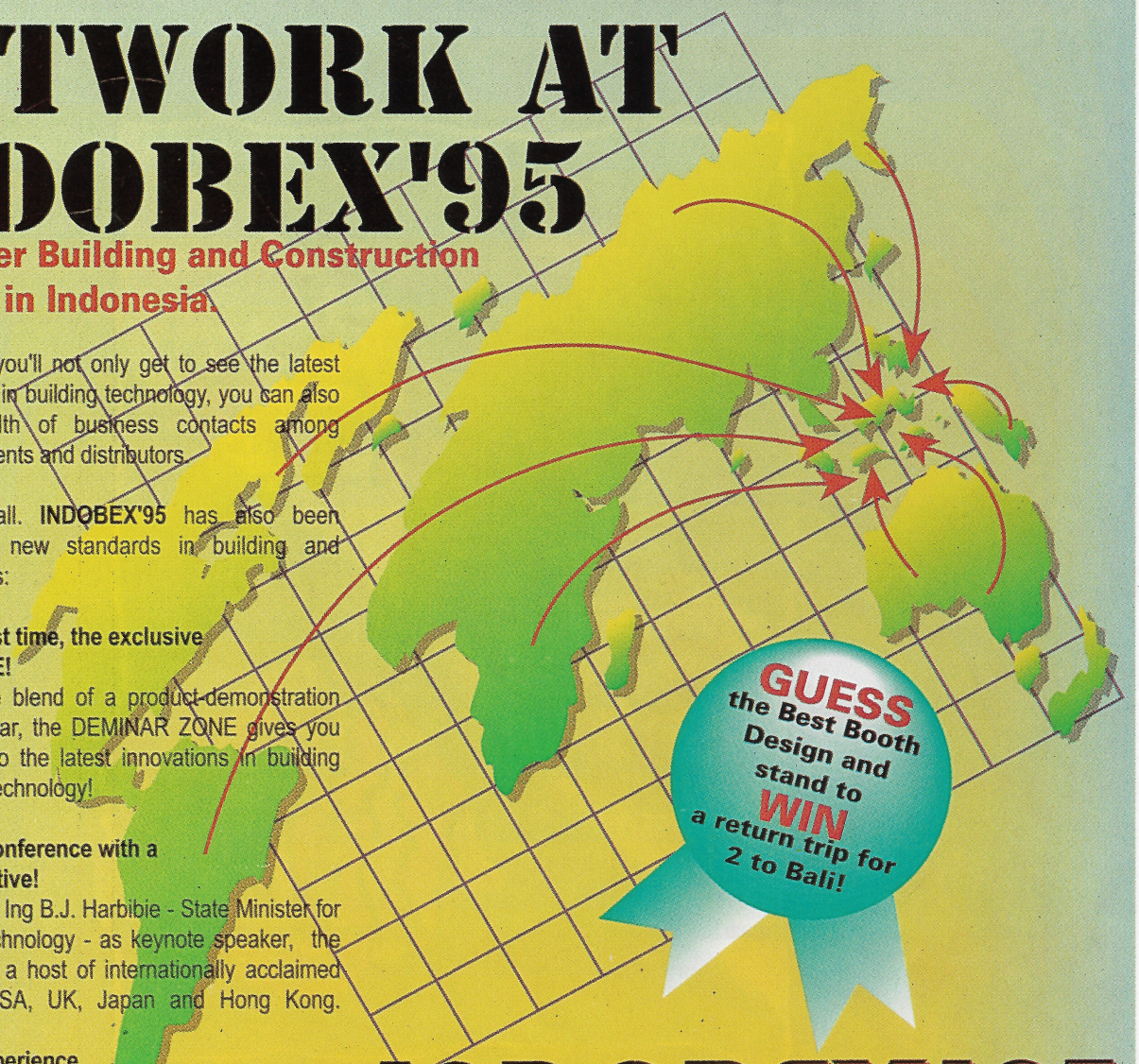
Hadirilah seminar ini! Informasi yang dibahaskan bisa membantu anda menghindarkan diri dan perusahaan anda dari sengketa yang menpunyai risiko tinggi dan memakan waktu yang lama serta mengakibatkan stres dan kerugian yang besar

Enquiries: Ms Heida Kanaka, Seminar Administrator, **OPTIMAL TEKNINDO INTERNASIONAL**
Wijaya Grand Centre, Blok F10, Jalan Wijaya II, Kebayoran Baru, Jakarta 12160, Indonesia,
Tel: 720 2974/720 9673, Fax: 720 0660

Fee: Rp1,095,000 per person + PPN or Rp 895,000 + PPN for 3 or more persons from the same company.

STRENGTHEN YOUR BUSINESS NETWORK AT INDOBEX'95

The Premier Building and Construction Exhibition in Indonesia.



At **INDOBEX'95,** you'll not only get to see the latest global innovations in building technology, you can also build up a wealth of business contacts among manufacturers, agents and distributors.

And that's not all. **INDOBEX'95** has also been designed to set new standards in building and construction shows:

- **For the very first time, the exclusive DEMINAR ZONE!**

Through a unique blend of a product-demonstration area and a seminar, the DEMINAR ZONE gives you greater insight into the latest innovations in building and construction technology!

- **Professional Conference with a Global Perspective!**

Featuring Prof. Dr. Ing B.J. Harbibie - State Minister for Research and Technology - as keynote speaker, the show also boasts a host of internationally acclaimed speakers from USA, UK, Japan and Hong Kong.

- **Multi-Media Experience**

You've got to see this for yourself. A giant multi-media product showcase exploding out of the screen! Blending the sophistication of computerized presentations and a line-up of brand new products, the multi-media experience will dazzle you.

INDOBEX'95 is organized by the world's largest exhibition organizer, Reed Exhibition Companies. Not surprisingly then, **INDOBEX'95** has been endorsed by top industry bodies such as the Indonesian Contractors Association, Indonesian Institute of Architects, Jakarta Design Centre, Institut Tecknologi Bandung and more!

Why wait? Visit the only building and construction exhibition you'd ever need to attend in Indonesia!

GUESS the Best Booth Design and stand to **WIN** a return trip for 2 to Bali!

INDOBEX'95

2nd Indonesian International Building & Construction Exposition

29 Nov - 2 Dec 1995
JF Kemayoran Centre Jakarta, Indonesia

REED EXHIBITION COMPANIES
Committed to excellence
A member of the Reed Elsevier plc group

Reed Exhibitions Pte Ltd (Asia-Pacific Office)
1 Maritime Square, #12-01, World Trade Centre
Singapore 099253 Tel: 65-2711013 GFax: 65-2717342
Tlx: 39200 CEG SP

Reed Exhibitions Companies (Indonesia Office)
Level 15, Wisma Metropolitan II
Jl. Jenderal Sudirman Kav.29, Jakarta 12920 Indonesia
Tel: 62-21 5710327/8 Fax: 62-21 5710319

IKATAN ARSITEK INDONESIA (Indonesian Institute of Architects)
INKINDO
JAKARTA DESIGN CENTER
ASOSIASI KONTRAKTOR INDONESIA
INDONESIAN CONTRACTORS ASSOCIATION
DEPARTEMEN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
JURUSAN TEKNIK SIPIL
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
INSTITUT TEKNOLOGI BANDUNG

IJIN PRINSIP NO. 648/1737/ASTAPRA (26/4/95)

IJIN LOKASI NO. 460-89-SK-1995 (3/8/95)

SK IMB INDUK NO. 503/2172/PU TGL 26/10/1995

IJIN SITEPLAN NO. 660/493/BAPPEDA TGL 26/10/1995

Baca Pesan di dalam Botol ini pada REI Expo '95

Presale Off 25%

Call: 5222282

... KAMI HADIR DI REI EXPO '95, JHCC 3-12 NOVEMBER 1995 ...

Marina
Vila, Hotel
Waterpark
Golf Academy

Grand Launching:
Regent Hotel, 5 Desember 1995

MEMBER OF DAKSA GROUP

● FOOD INDUSTRY ● OTOMOTIF ● AGRO BUSINESS ● ENERGY ● REALTY ● TOURISM ● SHIPPING ● FISHERY ● MINING ● PROPERTY

Stock Market

Discount Pricing

The Jakarta Stock Exchange, where property players have hunted for investors due to the scarcity of bank loans, has recently welcomed three newcomers : PT Elang Realty, PT Surya Mas Duta Makmur, and PT Bhuwanatala Indah Permai (BIP).

According to Heru Pramono, President Director of PT BIP, his Bandung - based company has already fulfilled or exceeded all JSX criteria : 14 years operation time, good net profits since 1990, Rp 126 billion in assets - Rp 83.5 billion in equity and more than Rp 40 billion of cash - and more than 260 shareholders. With 40 million shares offered, PT BIP, the owner of big projects in West Java, including the Bandung Indah Plaza I and Bandung Indah Plaza II, is a strong newcomer to the floor.

PT Surya Mas Duta Makmur, famous for its Rancamaya housing estates, already has government go-ahead to buy more than 1,000 hectares of land in Bekasi, 10 hectares in Cibubur and 1 hectare in Kuningan (Jakarta). Kenneth Lian , CEO of PT Surya Mas Duta Makmur, said they intend to go public to obtain capital to buy and develop those land plots. PT SMDM, which was established in 1989, showed an impressive, accelerating rate of net profits : Rp 4.465 billion in 1993, Rp 5.726 billion in 1994 (up 28.2%) - by April 1995 Rp 15 billion, and by December 1995 (projected) Rp 52.405 billion (up 915%). Duta Makmur will flood the floor with 80 million shares priced at Rp 850 each, which can accumulate more than Rp 68 billion in cash. The offered share price has actually has been discounted by as much as 54%, due to today's bearish market. "When the market becomes bullish, our buyers can gain a profit of as much as 100%. I believe this is the right time for real investors, not quick-yielding profit takers, to buy our shares, "said Kenneth.

PUBLIC EXPOSE' OF PT ELANG REALTY
SHARES ARE BEING OFFERED AT A DISCOUNT

HANYA 33 UNIT
HARGA
Rp 350 Juta
PERUMAHAN MODERN DI TENGAH KOTA
PERMATA PALMERAH
Rumah Eksklusif yang dilengkapi dengan fasilitas - fasilitas :
- Kolam renang
- Parabola sentral
- Sistem keamanan terpadu
- Play ground
- Gazebo
- Dll.

Hubungi :
SASAMU
makes everybody happy
2313633, 5328153 - 54

PT Elang Realty offered 110 million shares on the floor at prices of Rp 600 - 650 per share. Its booked value is around Rp 900 per share. Elang entered the property business by developing and selling the Aquila Prambanan Hotel in Yogyakarta. In 1994 Elang Realty took over PT Puri Diamond Pratama (developer of the Menara Kuningan project in Jakarta), PT Citra Saudara Abadi (developer of the Taman Elang I and Taman Elang II project), and PT Elang Perkasa Pratama (developer of the Wisma Elang and Jakarta Aquila Hotel). In 1995 Elang Realty took over PT Villa Del Sol, developer of the Cipanas Aquila Hotel and Villa.

The current sluggish market is the main reason for the discounted prices of these three newcomers to the floor. Data shows that even old timers have to fight fiercely to keep their share prices up. There are too many strong competitors - mainly giants from the telecommunications business and banking industry - in the young Indonesian stock market.

BULEVAR TRAVELODGE MANAGEMENT AGREEMENT
THE HOTEL WITH THE PHYSICAL CHECK-UP OFFER

Property Spots

BULEVAR TRAVELODGE MANAGEMENT CONTRACT

Recently, PT Slipi Sri Indopuri (SSI) signed a 15 year management contract with PT Southern Pacific Indonesia (SPI) for its 3-star Bulevar Travelodge Hotel located on Jalan S. Parman, Jakarta. SPI, the Australian-based chain operator of Travelodge hotels around the world, has two other hotels in its Indonesia chain; in Ancol and Sanur .

The 2 tower, 21 floor Bulevar Travelodge hotel, which is located beside the Harapan Kita Hospital, offers a unique service - medical and health check-up tours for its guests! With an investment of US$ 71 million, the management predicts an ROI in 5 years should the occupancy ratio could reach 60% (similar to the occupancy rate of Ancol Travelodge).

METROPOLITAN GROUP'S 25TH ANNIVERSARY

Metropolitan Group, with 52 subsidiaries and 12,000 employees, celebrated its 25th anniversary last month. Established in July 31, 1970, this giant diversified its core business from property development and contracting to manufacturing, health service and general trading. Among the founders are the well-known names of Ciputra, Soekrisman, Subagja Prawata, Hiskak Secakusuma and Ismail Sofyan. Their masterpiece is the well-known Pondok Indah elite living settlement in South Jakarta.

20TH ANNIVERSARY OF PT PENILAI - COLLIERS JARDINE

PT Penilai - Colliers Jardine, one of the first appraisal companies in Indonesia, recently celebrated its 20th anniversary. On this occasion, they presented their publication of the Jakarta Property Map and the quarterly Jakarta Property Market Review. Established as PT Penilai in 1975, this company joint-ventured with

Singapore-based Colliers-Jardine Pte in 1991. It quickly acquired a prestigious position among appraisers and property players in Indonesia. According to Peter A. Collins, Managing Director of Penilai-Colliers Jardine, his company has been offered the opportunity by investors to build the first real estate fund institution for the Asia Pacific region.

SEMINAR ON TOURISM

Recently, Pusat Data Bisnis Indonesia (PDBI -Indonesia Business Data Centre) held an interesting seminar on "Preparing The Indonesian Tourism Industry For The Year 2000". Attended by top government officials, the panel discussion was chaired by Christanto Wibisono, CEO of PDBI.

On that occasion, Joop Ave, the Minister of Post, Tourism and Telecommunications, stressed the importance of the creativity of its people as the back-bone of Indonesia's tourism industry. Citing Naisbitt's Megatrends, Joop said that he believes that tourism will be the most needed industry in the world in the next decades. He also criticized today's focus only on hotels and tour areas. He insisted that the most important things to invest in are the human resources of Indonesia.

LAUNCHING AT CITRA RAYA CITY OF THE ARTS

Four ministers attended the ceremonial opening of Citra Raya Kota Nuansa Seni main gate last month. This 29 meter high, 48 meter wide gate is adorned with sculptures of 16 horses at its top. It was designed by Ahmad Fauzi, a young architect of PT Citraland Estate. The ceremony was followed by marching band display, a parade and a mass display of hundreds of dancers.

Located at Mekarsari Village (Cikupa-Tangerang), This new city from Ciputra Group will also have housing settlements for low-income people. By the end of 1996, at the end of the development's first phase, 21,000 housing units will have been developed.

PRODUK - PRODUK
PT ICI PAINTS INDONESIA

ICI Dulux®

Glidden
CAT TEMBOK
UNTUK EXTERIOR & INTERIOR

Catylac®
warna indah menawan

CONTRACT
EMULSION
CAT TEMBOK

MAXILITE
CAT TEMBOK

PT ICI PAINTS INDONESIA
Tifa Building 4th floor,
Jl. Kuningan Barat 26,
Jakarta 12710. Telp. : 5250420.
Fax. : (06-21) 5251092.
P.O.Box 4642 / JKTM 12046.

MODERN GROUP'S SUPER TRUCK

PT Awani Modern Hotel, Modern Group's subsidiary company - which specifically runs Modern Golf Courses in Jakarta, Yogyakarta, Surabaya, Bali, Lombok and Manado - has recently been established. With an annual entry fee of US$ 8,000 - 20,000, members of Awani Club can enjoy playing golf at any of Modern's Golf Courses, cruising on the luxurious 270 room "Awani Dream" ship, and enjoy luxurious family holidays at a discount. As Samadikun Hartono said, joining Awani Club is a great investment for the family. This membership can also be re-sold should the member wish to do so.

To create awareness in the public of this kind of service, Modern Group has created a unique promotion campaign. Using a Mercedes Super Truck with a large video screen on each side, slides featuring this promotion will be displayed as the luxury truck is driven along the main roads of big cities.

SURYA PRAPTA INDAH MARKETS APARTMENTS IN MELBOURNE

PT Surya Prapta Indah has recently been appointed to market the Southwest Apartments complex located in Melbourne's CBD Southbank area. This 26 floor, A$ 95 million apartment complex will be sold through strata title at prices ranging from A$ 200-300 per sqm and A$ 1 million for the penthouse. For buyers who want to rent their units to third parties, Inner City Management will assist for a 6% commission. It was said that these apartments are an ideal investment for Indonesians who have children attending educational institutions in Melbourne, since it is located beside the famous Melbourne University and The Royal Melbourne Institute of Technology ■

CELS
Pusat Studi Lingkungan dan Gaya Hidup
Center For Environment And Lifestyle Studies

SEMINAR dan DISKUSI
REAL ESTATE PLANNING AND MARKETING
NEW TRENDS : LIFESTYLE AND FENG SHUI

Senin, 27 November 1995
Hotel Le Meridien, Jakarta

Key note Speaker : **Drs. Enggartiasto Lukita**

Pembicara :

- **Ir. Herman Wilianto MSP. Ph.D** (University of Waterloo, Canada)
- **Dr. Ir. Mauro P. Rahardjo MS.MArch** (Oxford School of Architecture, England)

Moderator : Ir. Budiwidodo MSP (ITB)

Pembahas

- **Bayu S. Utomo MRECM** (University of Denver, USA)
- **Dr. Pius Suratman K** (Cornell University, USA)

Essenza · PT. CATERISON SUKSES · TAMAN SEMANAN INDAH · JAYA PROPERTY · MAGENTA

Informasi lebih lanjut hubungi : Tuyu (021) 7220572, Lena (022) 651785, Nita / Ina (022) 214417

INDONESIA PROPERTY REPORT

COVER STORY

Jakarta Waterfront City: An Unavoidable Opportunity

It is a massive plan to literally change the face of Jakarta. The gigantic reclamation project planned for the north beach area of Jakarta will forever alter, not only the geography of the city, but the economic, demographic, environmental, and social make-up of the region. It will affect the economy of the entire nation.

- The Future of Jakarta : Strategic Land Use Plan
- Billion Dollar Opportunity
- Reclamation Project : The Environmental Impact
- Enviromental Minister Stresses Enviromental Impact Report

PROPERTY STOCK

Business Strong in the Midst of Price Decreases

HOUSING

Sky Rocketing House Prices

INFRASTRUCTURE

Mass Rapid Transit

TAX

Throwing Out Speculators To Net End-Users

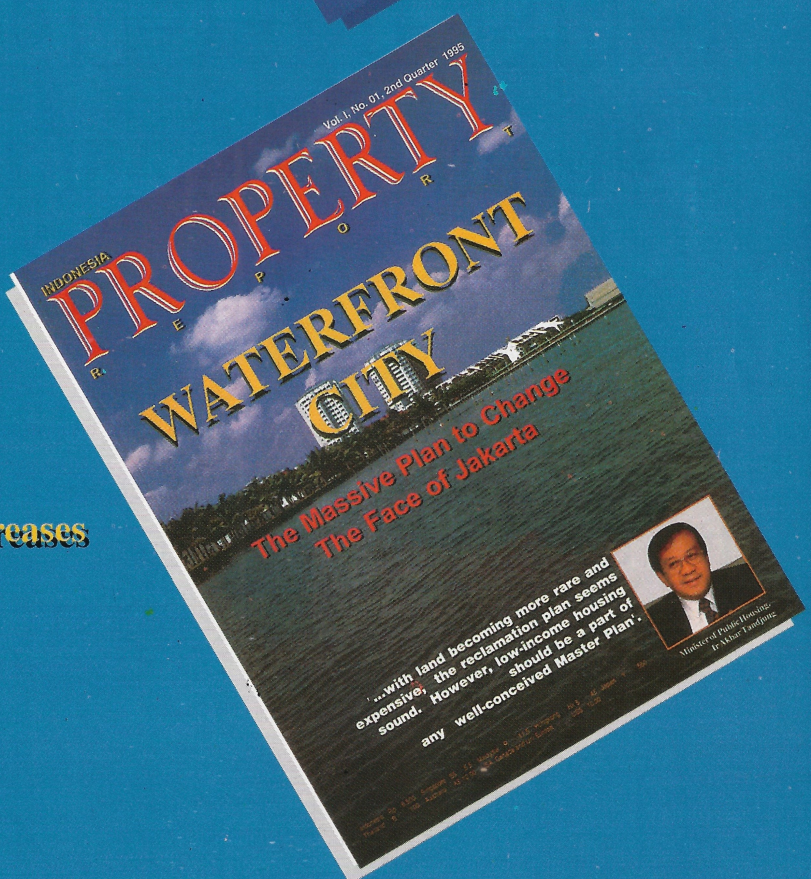
LAW

Foreigners' Land Use Rights

FEATURE

New Regulation a Blockbuilder

Now Available !



A Publication of

PROPERTI INDONESIA group

BUNGUR GRAND CENTRE BLOK A-2
Jalan Ciputat Raya No. 4-6 Kebayoran Lama
Jakarta 12240
Phone. (021) 7255315 (hunting)- 7253470-71
Fax. (021) 7247203

Direktori

Apartemen, Perkantoran dan Pusat Perbelanjaan

Seluruh Indonesia Tahun 1996

Apabila Anda Pemilik atau Pengembang (*developer or owner*) Apartemen, Perkantoran dan Pusat Perbelanjaan, Silahkan kirimkan data proyek dan perusahaan Anda.

Keterangan lebih lengkap dapat berhubungan dengan :

Yadie dan Djoni

Sekretariat Redaksi Majalah Properti Indonesia
Bungur Grand Center Blok A-2 No . 4-6
Jl. Ciputat Raya . Jakarta Selatan
Telepon : (021) 7255315 (hunting), 7253470-71
Faksimil: (021) 7247203

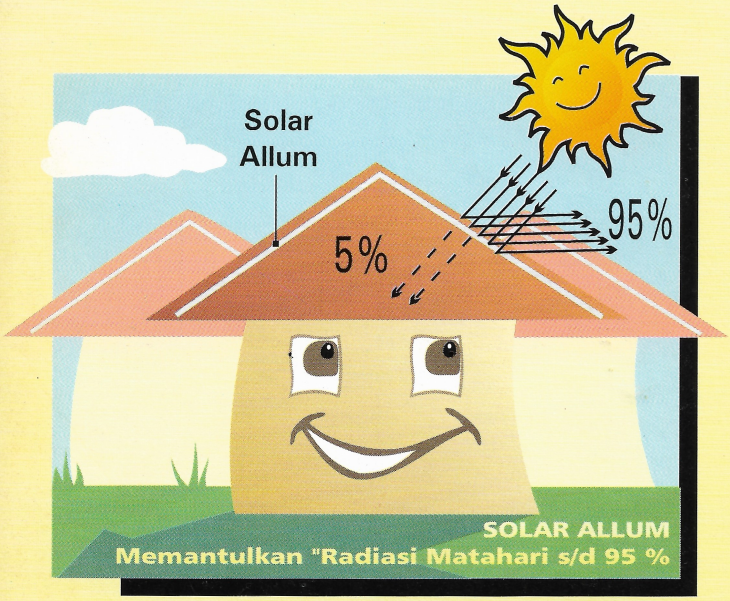
PROPERTI INDONESIA group

SOLAR®

ALLUM

COMFORT YOUR HOME

Isolasi Atap Berfungsi Ganda Unsur Penting Bagi Bangunan Rumah Modern



Memantulkan Radiasi Matahari s/d 95 %

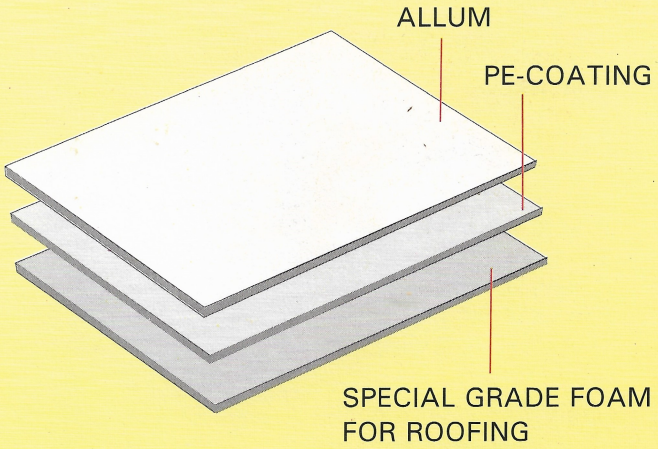
Menciptakan Ruangan
Lebih Sejuk dan Nyaman

Melindungi Atap Dari Kebocoran

Effective menahan / melindungi bangunan dari Tampias Air Hujan dan Embun
Melindungi Plafond dari kerusakan / melengkung karena Cuaca

Bernilai Ekonomis

Ampuh sebagai pelindung bangunan dan menjaga nilai ekonomis Bangunan



Distributor :

Manufactured By :
PT. INTI PAMINDO PERKASA
JAKARTA - INDONESIA

20% s/d 40% Discount

Citra pesona Master Brass Bed.

MASTER AVON DOUBLE-FOOT PAINTED

Jaminan ke - Aslian barang dan GARANSI hanya diperoleh di Show Room MASTER Springbed.
AWAS ! BANYAK BARANG TIRUAN !

Keterangan Lebih Lanjut
Hubungi Show Room kami :

- Ratu Plaza Lt. II Tel. (021) 7262209
  Ext. 2209/2299,7397339, 7394131
  JAKARTA
- Plaza Indonesia Shopping Centre, Lt. III
  Jl. M.H. Thamrin 28 - 30
  Tel. 328052 - 328053 JAKARTA
- Jl. Raya Barat Boulevard
  Blok LC-6 No. 39
  Kelapa Gading Permai
  Jakarta Utara
  Tel. 4526462 4504779

Lachman

- DEALER :
  TOP FURNITURE
  Jl. Kol. Atmo No. 578-579
  Palembang
  Telp. (0711) 358165, 353947
- Jl. Tunjungan 62 - SURABAYA
  Tel. (031) 44636 Fax. (031) 520574

Master Avon All Brass

Master Day Bad, All Brass

Master Elite

MASTER MATTRESS

MASTER SPRING BED INDUSTRIES LTD.
Ciluar Kedung Halang Kabupaten Bogor. Tel. (0251) 322427, Fax. (021) 7397132